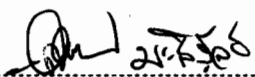



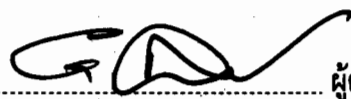
**แบบประเมินมาตรฐานรายงานการศึกษาทางวิชาการหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
ของสำนักกรรมการ ๑**

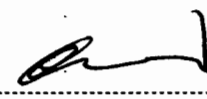
ชื่อเรื่อง สตาร์ทอัพ : ทางเลือกในการทำงานของคนรุ่นใหม่ยุคไทยแลนด์ 4.0

ลำดับที่	ประเด็นการประเมิน	ผ่าน	แก้ไข	ไม่ผ่าน
เกณฑ์การพิจารณาด้านเนื้อหา และความถูกต้อง				
๑.	ชื่อเรื่อง	/		
๒.	บทนำ	/		
๓.	เนื้อเรื่อง (บทที่ ๑ - บทที่ ๔)	/		
๔.	ข้อมูลที่ใช้มีความถูกต้อง เหมาะสม ทันสมัย และเป็นกลาง	/		
๕.	แหล่งที่มาของข้อมูลมีความน่าเชื่อถือ	/		
เกณฑ์การพิจารณาด้านภาษา และรูปแบบการเขียน				
๑.	การจัดลำดับหัวข้อและเนื้อหา	/		
๒.	การใช้ภาษาและการเรียบเรียง	/		
๓.	ความถูกต้องในการจัดพิมพ์ ตัวสะกด และวรรคตอน	/		
เกณฑ์การพิจารณาด้านการอ้างอิงที่มาของข้อมูล				
๑.	การอ้างอิงระบบนามปี หรือเชิงอรรถ และบรรณานุกรม		/	

(ลงชื่อ)  ผู้จัดทำ
(นางสาวลักขิกา มะลิวัลย์)
วิทยาการชำนาญการพิเศษ
วันที่ กันยายน ๒๕๖๑

(ลงชื่อ)  ผู้ตรวจสอบ
(นางสาวนิภา ก้วสกุล)
ผู้บังคับบัญชาในกลุ่มงานคณะกรรมการการเงิน
การคลังการธนาคาร และสถาบันการเงิน
วันที่ กันยายน ๒๕๖๑

(ลงชื่อ)  ผู้ตรวจสอบ
(นายอรุณ ลายม่วงแก้ว)
ประธานคณะทำงานพิจารณาเอกสารวิชาการ
ของสำนักกรรมการ ๑
วันที่ ๗ พ.ย. ๒๕๖๑

(ลงชื่อ)  ผู้รับรอง
(นางอารยะหญิง จอมพลาพล)
ผู้อำนวยการสำนักกรรมการ ๑
วันที่ ๑๖ พ.ย. ๒๕๖๑



บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ สำนักกรรมการ ๑ กลุ่มงานคณะกรรมการการเงิน การคลังฯ โทร ๐ ๒๒๔๔ ๒๖๙๘

ที่ _____ วันที่ ๑๗ กันยายน ๒๕๖๑

เรื่อง ขอส่งรายงานการศึกษาทางวิชาการ

เรียน ผู้อำนวยการสำนักกรรมการ ๑ (ผ่านผู้บังคับบัญชาในกลุ่มงานคณะกรรมการการเงิน การคลังฯ)

ตามที่ ข้าพเจ้านางสาวลักชิกา มะลิวัลย์ กลุ่มงานคณะกรรมการการเงิน การคลัง การธนาคารและสถาบันการเงิน สำนักกรรมการ ๑ ได้รับมอบหมายให้จัดทำรายงานการศึกษาทางวิชาการ เพื่อเตรียมความพร้อมสนับสนุนการดำเนินงานของคณะกรรมการ ตามแผนยุทธศาสตร์ เพื่อการพัฒนาสำนักกรรมการ ๑, ๒, ๓ พ.ศ. ๒๕๖๑ - ๒๕๖๔ นั้น

บัดนี้ ข้าพเจ้าได้จัดทำรายงานการศึกษาทางวิชาการเรื่อง “สตาร์ทอัพ (StartUp) : ทางเลือกในการทำงานของคนรุ่นใหม่ยุคไทยแลนด์ 4.0” และอินโฟกราฟิกส์ (Infographic) เรียบร้อยแล้ว จึงขอนำส่งรายงานการศึกษาทางวิชาการและอินโฟกราฟิกส์ (Infographic) ดังกล่าว รายละเอียดปรากฏตามเอกสารที่แนบมาพร้อมนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

เห็นชอบ
เลขหมาย Intranet

(นางสาวลักชิกา มะลิวัลย์)
วิทยากรชำนาญการพิเศษ
๑๗ ก.ย. ๖๑

(นางอารยะหญิง จอมทาสถ)
ผู้อำนวยการสำนักกรรมการ ๑
๒๒ พ.ย. ๖๑

(นางสาวนิภา ก้าวสกุล)

ผู้บังคับบัญชากลุ่มงานคณะกรรมการการเงิน การคลัง
การธนาคารและสถาบันการเงิน

เรียน ผอ.สำนักงานก.ค.ศ. ๑

ต่อขอเสนอหนังสือทางวิชาการของ น.ส.ลักชิกา ๑/๑๕
ผ่านทางวิทยากรชำนาญการพิเศษ เรื่องที่ ๑๗ ก.ย. ๖๑ 11๘/๑๕
แก้ไขเรื่องข้อแล้ว เรื่องที่ ๑๗ ก.ย. ๖๑ ๑๒๘:๑๕๖๑๑/๑๕
ขอเรียนมาเรื่อง ๑/๑๕๖๑๑๑๑๑

๗ พ.ย. ๖๑



รายงานการศึกษาทางวิชาการ
เรื่อง
สตาร์ทอัพ (Startup) :
ทางเลือกในการทำงานของคนรุ่นใหม่ยุคไทยแลนด์ 4.0

จัดทำโดย
นางสาวลักษิกา มะลิวัลย์
ตำแหน่ง วิทยากรชำนาญการพิเศษ
กลุ่มงานคณะกรรมการการเงิน การคลัง
การธนาคารและสถาบันการเงิน
สำนักกรรมการ 1 สำนักงานเลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร

คำนำ

รายงานการศึกษาทางวิชาการฉบับนี้ จัดทำขึ้นตามแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาสำนักกรรมการ 1, 2, 3 พ.ศ. 2561 - 2564 ในการจัดทำรายงานทางวิชาการ เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานฝ่ายเลขานุการ ให้กับคณะกรรมการ อันเป็นภารกิจสำคัญประการหนึ่งในการปฏิบัติหน้าที่ฝ่ายเลขานุการของ คณะกรรมการการเงิน การคลัง การธนาคารและสถาบันการเงิน โดยมุ่งหวังให้เป็นองค์ความรู้ สำหรับการปฏิบัติงานในฐานะฝ่ายเลขานุการของคณะกรรมการ ฯ

ผู้เขียนได้ศึกษา ความเป็นมาและลักษณะของสตาร์ทอัพ (Startup) ธุรกิจที่ตอบโจทย์ ความต้องการของคนรุ่นใหม่ที่รักความสะดวกสบายในการดำรงชีวิตมากขึ้น การได้ใช้เวลาที่จำกัด บริหารชีวิตได้อย่างมีคุณภาพ พบว่า สตาร์ทอัพ (Startup) สามารถดึงส่วนแบ่งทางการตลาดการบริโภค ได้ไม่น้อย และเชื่อมโยงไปยังแรงจูงใจของกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่เห็นศักยภาพของสตาร์ทอัพ (Startup) ประกอบกับตัวเองมีความคิดสร้างสรรค์ สนใจในนวัตกรรมใหม่ ๆ จึงอยากท้าทายเป็นผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพ (Startup) บ้าง นอกจากนี้ ได้กล่าวถึงกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ยังไม่มีศักยภาพเพียงพอที่จะก่อตั้งสตาร์ทอัพ (Startup) ได้ แต่อยากเรียนรู้การทำงาน กลยุทธ์ นวัตกรรมตลอดจนประสบการณ์การทำงานของมือ อาชีพในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup) ชำนาญ ทั้งนี้ เพื่อนำมาเป็นประสบการณ์การทำงานอันจะนำไปสู่ การประสบความสำเร็จในการทำงานในอนาคตต่อไป

ผู้เขียนหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ สามารถใช้เป็นเอกสารทางวิชาการ สนับสนุนการปฏิบัติหน้าที่ฝ่ายเลขานุการให้กับคณะกรรมการการเงิน การคลัง การธนาคารและสถาบันการเงิน สภาผู้แทนราษฎรได้ ตลอดจนเป็นองค์ความรู้ที่เกิดประโยชน์ต่อบุคคลในวงงานรัฐสภาอีกด้วย

ลักขิกา มะลิวัลย์

กันยายน 2561

บทคัดย่อ (Abstract)

การศึกษาเรื่องสตาร์ทอัพ (Startup) : ทางเลือกในการทำงานของคนรุ่นใหม่ยุคไทยแลนด์ 4.0 เป็นการศึกษาสตาร์ทอัพ (Startup) ธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม เทคโนโลยีและความคิดสร้างสรรค์ใหม่ ๆ ที่สร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจและเติบโตอย่างก้าวกระโดด ผู้บริโภคหรือผู้ใช้บริการสินค้าของสตาร์ทอัพ (Startup) ได้รับความสะดวกขึ้นโดยตอบโจทย์ความต้องการของคนรุ่นใหม่ได้ ทั้งนี้ นโยบายของรัฐบาลชุดปัจจุบัน (นำโดยพลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรีและหัวหน้าคณะรักษาความสงบแห่งชาติ) ได้มีคำสั่งลงนโยบายวันที่ 12 กันยายน 2557 ซึ่งส่งเสริมนโยบายดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม นโยบายประเทศไทย 4.0 และเมื่อวันที่ 12 เมษายน 2559 รัฐบาลประกาศนโยบายว่าต้องการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น (สตาร์ทอัพ: Startup) ให้เป็นนักรบเศรษฐกิจใหม่ และตั้งเป้าให้เจริญเติบโตภายใน 2 ปี

แม้ว่าสตาร์ทอัพ (Startup) จะสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจที่สูง แต่ปัญหาและอุปสรรคก็มีไม่น้อย ทั้งนี้ สตาร์ทอัพ (Startup) หลังก่อตั้งต้องผ่านการเติบโตในช่วงแรกไปให้ได้ โดยผู้ก่อตั้งต้องทำงานหนัก รู้วิธีคิดและทำงานแบบใหม่ให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างต่อเนื่อง ต่อจากนั้นต้องสามารถดึงดูดให้นักลงทุนเข้ามาร่วมลงทุนด้วยให้มากขึ้นเนื่องจากทุนสนับสนุนจากภาครัฐไม่มากนักและไม่เพียงพอที่ช่วยบริหารการเติบโตของสตาร์ทอัพ (Startup) อย่างไรก็ตาม กฎ ระเบียบ กฎหมายของประเทศไทยที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพ (Startup) ยังไม่เอื้อต่อธุรกิจมากนัก รัฐจะต้องเร่งแก้ไข ปรับปรุงและออกกฎหมายใหม่ที่เป็นประโยชน์ต่อการเติบโตของธุรกิจดังกล่าว

คนรุ่นใหม่ยุคไทยแลนด์ 4.0 มองเห็นการเติบโตของสตาร์ทอัพ (Startup) ที่มีคุณลักษณะคือ ตอบโจทย์ความต้องการจากแนวคิดใหม่ ๆ ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจทำให้เกิดแรงจูงใจอยากเป็นผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ (Startup) แทนที่จะเป็นมนุษย์เงินเดือนทำงานในองค์กรแบบดั้งเดิม ด้วยความที่เป็นคนรุ่นใหม่และมีแนวคิดใหม่ คนรุ่นใหม่ยุคไทยแลนด์ 4.0 ที่ยังไม่มีศักยภาพพอที่จะก่อตั้งสตาร์ทอัพ (Startup) ทางเลือกในการทำงานของพวกเขาไม่ใช่การเป็นมนุษย์เงินเดือนทำงานในองค์กรแบบดั้งเดิมอีกต่อไป พวกเขาต้องการไปเรียนรู้ และหาประสบการณ์การทำงานจากมืออาชีพในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup) ขึ้นมา ซึ่งมีโอกาสเรียนรู้เทคโนโลยี นวัตกรรมใหม่ ๆ ตลอดจนปูพื้นฐานความรู้ในเรื่องธุรกิจ ทักษะการเป็นผู้ประกอบการจากคนทำงานมืออาชีพ โดยมีแรงจูงใจทั้งภายในและภายนอก

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	ก
สารบัญ	ข
สารบัญภาพ	ค
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของเรื่อง	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ขอบเขตการศึกษา	2
1.4 วิธีการศึกษา	2
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	4
2.1 ความเป็นมา ลักษณะ และความสำคัญของธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup)	4
2.2 ทฤษฎีผู้ประกอบการ (Entrepreneur) การคิดเชิงนวัตกรรม (Innovation Thinking) ความคิดสร้างสรรค์ (Creativity) ทฤษฎีลำดับความต้องการ (Maslow's Hierarchy of Needs Theory) และทฤษฎีแรงจูงใจ	8
2.3 ค่านิยม	11
2.4 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	12
บทที่ 3 ผลการศึกษา	15
3.1 ลักษณะและความสำคัญของธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup)	15
3.2 แนวคิด แรงจูงใจของคนรุ่นใหม่ยุคไทยแลนด์ 4.0 ที่สนใจทำธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) หรือทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup) ชั้นนำ	16
3.3 ศึกษาปัญหา อุปสรรคที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) และการทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup) ชั้นนำ	24
บทที่ 4 สรุปผลการศึกษา อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	29
4.1 สรุปผลการศึกษา	29
4.2 การอภิปรายผล	29
4.3 ข้อเสนอแนะ	30
บรรณานุกรม	32

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1. นาย Steve Blank บิดาแห่งสตาร์ทอัพ	5
2. กรอบความคิดประเทศไทย 4.0	17
3. ภาพนักลงทุนสตาร์ทอัพของไทยที่ประสบความสำเร็จในระดับหนึ่ง	22
4. ภาพ Infographic	31

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของเรื่อง

ประเทศไทยมีธุรกิจหลายรูปแบบทั้งด้านการเกษตร อาหาร ท่องเที่ยว โรงแรมและบริการ เป็นต้น แต่ที่ผ่านมาพบว่าธุรกิจขาดผู้สนับสนุนและขาดแหล่งทุนในการดำเนินการ อย่างไรก็ตาม เมื่อโลกเปลี่ยนแปลงและมีสิ่งใหม่ ๆ เกิดขึ้น ระบบเศรษฐกิจก็มีการเปลี่ยนแปลงตามไปด้วย โดยคนรุ่นใหม่จำนวนมากไม่ต้องการทำธุรกิจเป็นผู้ประกอบการแบบเดิมอีกต่อไป นักธุรกิจรุ่นใหม่มีความคิดสร้างสรรค์ (Creativity) มีการนำนวัตกรรม (Innovation) ใหม่ ๆ เข้ามาใช้เพื่อตอบสนองให้ผู้บริโภคได้รับความสะดวกสบาย ได้ใช้ของราคาถูก และมีทางเลือกในการบริโภคมากขึ้น

สตาร์ทอัพ (Startup) เป็นเศรษฐกิจกระแสใหม่ (New Economy) ถือเป็นทางเลือกหนึ่งสำหรับคนรุ่นใหม่ที่ไม่ประสงค์เป็นมนุษย์เงินเดือนหรือเป็นลูกจ้างในบริษัท ต้องการมีอิสระทางความคิดโดยอาจเริ่มจากกิจการเล็ก ๆ ที่ตนเองมีวิถึติดบอยู่ ทำในลักษณะธุรกิจครอบครัวและค่อย ๆ ขยายให้ใหญ่ขึ้นจนมีมูลค่าทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม สตาร์ทอัพ (Startup) คุณลักษณะที่จำเป็นจะต้องมีคือ แนวคิดใหม่ ๆ ที่น่าสนใจ มีการสร้างอะไรใหม่ ๆ ขึ้น และที่สำคัญจะต้องสร้างการเปลี่ยนแปลงให้เกิดขึ้นให้ได้ โดยที่การเปลี่ยนแปลงเหล่านั้นต้องช่วยให้เกิดความสะดวกสบายต่อผู้ใช้บริการหรือผู้บริโภค สตาร์ทอัพ (Startup) ที่พบเห็นและเป็นที่ยอมรับในระดับโลกได้แก่ อเมซอน (Amazon) เฟสบุ๊ก (Facebook) การบริการรถแท็กซี่ Grab และ Uber และต้องยอมรับว่าธุรกิจดังกล่าวมาข้างต้นนี้ ได้รับการตอบรับอย่างดีจากผู้ใช้บริการหรือผู้บริโภค สามารถเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจได้เป็นจำนวนมาก

ระบบเศรษฐกิจของโลกกำลังเปลี่ยนผ่านไปสู่ระบบเศรษฐกิจที่เรียกว่า เศรษฐกิจกระแสใหม่ หรือ (New Economy) เนื่องจากผลของการค้าเสรีและการปฏิวัติทางเทคโนโลยี โดยเฉพาะเทคโนโลยีสารสนเทศและระบบอินเทอร์เน็ต ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในทุกภาคส่วนของสังคม ไม่ว่าจะเป็นเศรษฐกิจการเมือง การศึกษาและสังคม "model" คือเศรษฐกิจกระแสใหม่ (New Economy) เป็นระบบเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม เทคโนโลยี และความคิดสร้างสรรค์โดยคำนึงถึงความยั่งยืนทั้งด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อยกระดับการพัฒนาประเทศและจากการเป็นประเทศ "รับจ้างผลิตสินค้า" ไปสู่ประเทศที่มีความสามารถในการพัฒนานวัตกรรม โดยใช้จุดแข็งของประเทศ เช่น ต้นทุนทางทรัพยากรธรรมชาติ ต้นทุนทางสังคมและวัฒนธรรม และภูมิปัญญาท้องถิ่น เป็นเครื่องมือสำคัญในการสร้างขีดความสามารถของระบบเศรษฐกิจเพื่ออนาคตผ่านการปฏิรูปเศรษฐกิจของประเทศ (คณะกรรมการขับเคลื่อนการปฏิรูปประเทศด้านเศรษฐกิจ, 2560, น. 1)

หัวใจสำคัญประการหนึ่งของการเปลี่ยนผ่านประเทศไปสู่เศรษฐกิจกระแสใหม่ (New Economy) จำเป็นต้องมีการส่งเสริมให้มีสตาร์ทอัพ (Startup) ที่มีความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งสตาร์ทอัพ (Startup) ที่สามารถสร้างแบรนด์ระดับโลกจากสินค้าและบริการนวัตกรรม ที่มีผู้บริโภคจากทั่วโลกเหมือนสตาร์ทอัพ (Startup) จากสหรัฐอเมริกา เกาหลี และจีน สามารถทำได้ เช่น บริษัท Facebook บริษัท Google บริษัท Samsung บริษัท

Alibaba เป็นต้น ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 8 เมษายน 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการพัฒนาระบบนวัตกรรมของประเทศไทย (คพท.) ได้ให้ความเห็นชอบประกาศวิสัยทัศน์ของนายกรัฐมนตรีสำหรับธุรกิจใหม่ (Startup Thailand) ของประเทศไทยว่า **วิสาหกิจเริ่มต้นจะเป็นนักรบทางเศรษฐกิจใหม่ (New Economic Warrior : New) และประเทศไทยจะเป็นพื้นที่เปิดสำหรับการเติบโตของอาเซียน** (รัฐบาลเห็นชอบประกาศวิสัยทัศน์, 2559)

อย่างไรก็ตาม ผู้ศึกษาเชื่อว่า คนรุ่นใหม่ยุคไทยแลนด์ 4.0 อยากเห็นสตาร์ทอัพ (Startup) ของประเทศไทยมีการเปลี่ยนแปลง สามารถผลิตสินค้าและบริการที่ทำให้คุณภาพชีวิตของประชาชนดีขึ้น ทั้งนี้ ด้วยเหตุผลที่คนรุ่นใหม่มีแนวคิดนวัตกรรมใหม่ อยากทำอะไรใหม่ จึงเป็นแรงจูงใจทำให้อยากเป็นผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพ (Startup) ขึ้นมา ส่วนกลุ่มที่ยังไม่สามารถก้าวขึ้นเป็นสตาร์ทอัพ (Startup) ได้ก็หาโอกาสเรียนรู้การทำงาน ฝึกฝนประสบการณ์การทำงานกับมืออาชีพในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup) ชำนาญ แทนที่จะไปทำงานกับบริษัทแบบดั้งเดิมที่ไม่มีนวัตกรรมใหม่ ๆ และยึดติดอยู่กับวัฒนธรรมองค์กรแบบเก่า

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาความเป็นมาและความสำคัญของธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup)

1.2.2 เพื่อศึกษาแนวคิด แรงจูงใจของคนรุ่นใหม่ยุคไทยแลนด์ 4.0 ที่สนใจทำธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) หรือทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup) ชำนาญ

1.2.3 เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรคที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) และการทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup) ชำนาญ

1.3 ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาเรื่อง สตาร์ทอัพ (Startup) : ทางเลือกในการทำงานของคนรุ่นใหม่ยุคไทยแลนด์ 4.0 โดยศึกษาจากการรวบรวมข้อมูลเอกสารข้อมูลของหน่วยงานของรัฐที่เชื่อถือได้ ข้อมูลที่เผยแพร่ในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ แหล่งข่าวทางอินเทอร์เน็ตที่เกี่ยวข้องกับเรื่องสตาร์ทอัพ (Startup) ธุรกิจมีที่มาอย่างไร ลักษณะเป็นอย่างไร เข้ามาในสังคมไทยแล้วมาสร้างแรงจูงใจท้าทายคนรุ่นใหม่ให้อยากเป็นผู้ประกอบการในแบบสตาร์ทอัพ (Startup) รวมทั้งการทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup) ชำนาญ โดยมีทฤษฎีที่เกี่ยวข้องเช่น แรงจูงใจ ค่านิยม นอกจากนี้ยังได้กล่าวถึงนโยบายภาครัฐที่ส่งเสริมสตาร์ทอัพ (Startup) รวมทั้งวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว

1.4 วิธีการศึกษา

เป็นการศึกษาข้อมูลเอกสารจากแหล่งข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ ได้แก่ ข้อมูลจากสื่อทางอินเทอร์เน็ต ข้อมูลเผยแพร่ในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยผู้ศึกษารวบรวม ศึกษา และวิเคราะห์ข้อมูลเชื่อมโยงกับทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง มีการกล่าวถึงข้อดีข้อเสีย และมีการใช้ภาษาที่ไม่เป็นทางการมากเพื่อให้เกิดความเข้าใจง่ายสำหรับผู้ที่ไม่มีความรู้ด้านธุรกิจ

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.5.1 ทำให้ทราบความเป็นมา และความสำคัญของธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup)

1.5.2 ทำให้ทราบแนวคิด แรงจูงใจของคนรุ่นใหม่ยุคไทยแลนด์ 4.0 ที่สนใจทำธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) หรือทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup) ชัยนำ

1.5.3 ทำให้ทราบปัญหา และอุปสรรคที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) และการทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup) ชัยนำ

1.5.4 ทำให้กลุ่มงานคณะกรรมการการเงิน การคลัง การธนาคารและสถาบันการเงิน สำนักกรรมการ 1 มีเอกสารข้อมูลทางวิชาการไว้สำหรับรองรับการปฏิบัติหน้าที่ฝ่ายเลขานุการเพื่อสนับสนุนภารกิจของคณะกรรมการการเงิน การธนาคาร และสถาบันการเงิน สภาผู้แทนราษฎร และอนุกรรมการในคณะกรรมการฯ รวมทั้งบุคคลในวงงานรัฐสภาที่สนใจ

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่องธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) ผู้ศึกษาได้ศึกษาค้นคว้ารวบรวมเอกสารโดยอาศัยแนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องเป็นแนวทางในการศึกษา ดังนี้

2.1 ความเป็นมา ลักษณะและความสำคัญของธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup)

2.2 ทฤษฎีผู้ประกอบการ (Entrepreneur) การคิดเชิงนวัตกรรม (Innovation Thinking) ความคิดสร้างสรรค์ (Creativity) ทฤษฎีลำดับความต้องการ (Maslow's Hierarchy of Needs Theory) และทฤษฎีแรงจูงใจ (Motivation)

2.3 ค่านิยม (Values)

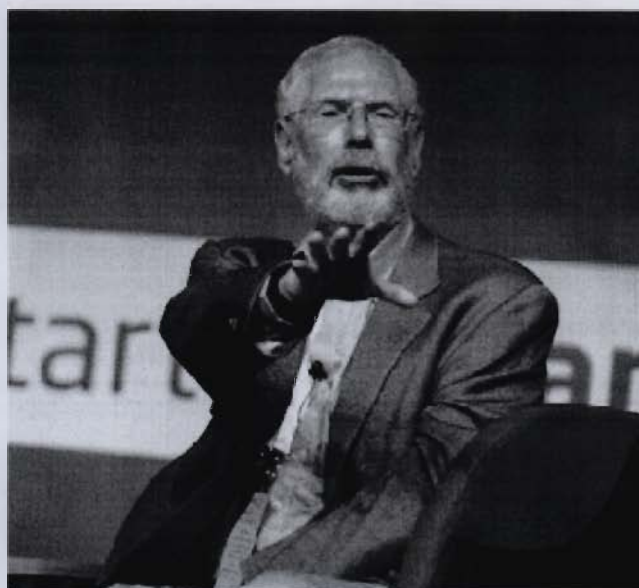
2.4 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

2.1 ความเป็นมา ลักษณะ และความสำคัญของธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup)

2.1.1 ความเป็นมาและลักษณะของสตาร์ทอัพ (Startup)

แหล่งกำเนิดของธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) แห่งแรกของโลกอยู่ที่ซิลิคอน แวลลีย์ (Silicon Valley) ตั้งอยู่ทางตอนใต้ของอ่าวซานฟรานซิสโก รัฐแคลิฟอร์เนีย สหรัฐอเมริกา เป็นที่รู้จักกันดีในฐานะศูนย์กลางด้านนวัตกรรมและไอทีของโลก เริ่มจากที่นาย Hewlett Packard ได้ก่อตั้งบริษัทในโรงรถในย่าน Palo Alto ต่อมานายสตีฟ จ๊อบส์กับนายสตีฟ วอซ ได้ร่วมกันคิดค้นแมคอรุ่นแรก “APPLE I” ตั้งแต่นั้นมา ซิลิคอน แวลลีย์ก็เป็นแหล่งกำเนิดของความสำเร็จในด้านความคิด มีการออกแบบระบบนิเวศเศรษฐกิจพร้อมสรรพทั้งด้านทรัพยากร สภาพแวดล้อม เศรษฐกิจและวัฒนธรรม นอกจากนี้ ยังมีสถาบันการศึกษาชั้นนำสแตนฟอร์ดผลิตบุคลากรไอทีมากคุณภาพอีกด้วย (Big money online Magazine for innovative Business, Personal Finance and lifestyle Investment, 2558)

นาย Dave McClure ได้นิยามบริษัท “Startup” ไว้ใกล้เคียงกับความหมายของคำว่า “ธุรกิจเกิดใหม่” ในทางภาษาศาสตร์ โดยเขาบอกว่า “Startup” คือบริษัทที่กำลังสืบสนว่า 1) ผลิตภัณฑ์ของตนเองคืออะไร 2) ลูกค้าเป็นผู้ใด และ 3) สามารถหารายได้อย่างไร สตาร์ทอัพ (Startup) ส่วนใหญ่เลือกที่จะสร้าง “ผู้ใช้” ก่อนที่จะหา “รายได้” เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันและทรัพยากรในการที่จะ “หารายได้” ภายหลัง โดยมองว่าการหารายได้ในตอนแรกอาจจะ เป็นอุปสรรคในการเติบโต แต่หากบริษัทต่าง ๆ มีความสามารถในการหาทุน ก็ไม่มีเหตุผลใดที่จะต้องหารายได้ในตอนแรกแล้วมีคู่แข่งมาตัดหน้าด้วยการปล่อยสินค้าและบริการ



ภาพที่ 1 นาย Steve Blank บิดาแห่งสตาร์ทอัพ
ที่มา: โครงการพัฒนารูกรักนวัตกรรมรายใหม่มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2560

นาย Steve Blank ผู้ได้ชื่อว่าเป็นบิดาแห่งสตาร์ทอัพให้นิยาม Startup ว่า "A Startup is an organisation formed to search for a repeatable and scalable business model" คือ สตาร์ทอัพเป็นองค์กรที่จัดตั้งขึ้นเพื่อค้นหาโมเดลธุรกิจ (Business Model) ที่ทำซ้ำได้ (Repeatable) และเติบโตแบบก้าวกระโดด หัวใจสำคัญของ "สตาร์ทอัพ" "(Startup)" อยู่ที่ "โมเดลธุรกิจ" "(Business Model)" ซึ่งหมายถึงรูปแบบวิธีการดำเนินกิจการของบริษัทในการสร้างรายได้ เช่น เว็บไซต์ดวงใจ (www.wongnai.com) เปิดให้คนรีวิवर้านอาหารจนกลายเป็นแหล่งข้อมูลสำหรับการรับประทานอาหารและหารายได้จากการลงโฆษณาของร้านอาหาร (และอาจจะมีอื่น ๆ ตามมาอีก) ดังนั้น ถ้าทำเว็บไซต์ให้รีวิวสินค้าได้แต่ไม่ทราบวิธีหารายได้ก็ไม่เกิดธุรกิจ โดยทั่วไปเราจะเห็นว่า โมเดลธุรกิจของสตาร์ทอัพ (Startup) มีรูปแบบที่แตกต่างไปจากธุรกิจที่เคยมีมาในอดีต และมักใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในการสร้างธุรกิจ (โดยเฉพาะเทคโนโลยีด้าน ICT) เช่น GRAB taxi ซึ่งเป็น แอปพลิเคชันเรียกแท็กซี่เพื่อแก้ปัญหาความยุ่งยากที่คนต้องออกไปรอแท็กซี่ โดยบริษัทจะได้กำไรจากการเก็บค่าบริการเพิ่มเติม (แม้ว่าปัจจุบันส่วนใหญ่มีโปรโมชันลดราคาเนื่องจากต้องใช้เวลาในการเปลี่ยนพฤติกรรมผู้บริโภคให้ติด GRAB เสียก่อน) ถึงแม้แนวคิดของ GRAB จะไม่ได้ต่างไปจากการโทรศัพท์เรียกแท็กซี่ผ่านศูนย์ต่างๆ ที่มีอยู่ก่อนแล้วก็ตาม แต่การใช้แอปพลิเคชันบนมือถือเป็นวิถีของคนปัจจุบันมากกว่า (โครงการพัฒนารูกรักนวัตกรรมรายใหม่มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2560)

นาย Steve Blank ซึ่งเคยเป็นผู้ประกอบการ ยังเป็นนักคิดและอาจารย์ที่ Stanford และ Berkeley University ได้เสนอ 4 ปัจจัยที่ทำให้สตาร์ทอัพ (Startup) มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับ ดังนี้

1) สตาร์ทอัพ (Startup) สามารถสร้างได้ด้วยเงินที่น้อยกว่ายุคก่อนมาก – ต้นทุนในการสร้างสตาร์ทอัพลดลงมากกว่า 10 เท่าในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา

2) แหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพ (Startup) มีมาก – การที่ต้นทุนในการเริ่มสตาร์ทอัพ (Startup) ลดน้อยลง ทำให้เงินทุนตั้งต้นที่ใช้ในการลงทุนจากกองทุนที่ลงทุนในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup) น้อยลงไปด้วย คือ ตั้งแต่ประมาณ 10,000 – 500,000 ดอลลาร์สหรัฐ ทำให้การระดมทุนจากกิจการร่วมลงทุน (Venture Capital:VC) สามารถลงทุนในสตาร์ทอัพ (Startup) ได้หลายราย พร้อมกับมีนักลงทุนอิสระ (Angel Investor) และ Accelerators เกิดขึ้นมาสนับสนุนสตาร์ทอัพ (Startup) มากขึ้นด้วย

3) สตาร์ทอัพ (Startup) พัฒนาวิธีการสร้างธุรกิจใหม่ด้วยวิธีการที่แตกต่างและได้ผล สตาร์ทอัพพัฒนาศาสตร์การสร้างสตาร์ทอัพ (Startup) ที่เหมาะสมกับยุคนี้ซึ่งเรียกว่า แนวทางในการออกแบบและพัฒนาสินค้า (Lean Startup)

4) ผู้บริโภคเปิดตัวเองคือใช้เทคโนโลยีมากขึ้น ในช่วง 5 - 10 ปีที่ผ่านมา องค์กรธุรกิจต่างเปิดรับที่จะลองใช้บริษัทหน้าใหม่ที่มีบริการดีและแตกต่าง แทนที่จะจ้างบริษัทเดิมด้วยงบประมาณจำนวนมาก ตัวอย่างคือ McKinsey/Accenture ทำให้สตาร์ทอัพ (Startup) มีโอกาสแจ้งเกิดได้ง่ายขึ้น ถ้าพิสูจน์ให้ลูกค้าเห็นได้ว่ามีสินค้าชั้นยอดที่แตกต่างมานำเสนอ ในขณะที่เดียวกันในมุมมองผู้บริโภคได้เปิดรับเทคโนโลยีมากขึ้น พบว่า มีคนจำนวนมากเริ่มใช้สมาร์ทโฟนทำให้โลกเชื่อมถึงกันด้วยเทคโนโลยี ผู้ใดไม่ใช้จะกลายเป็นคนที่ตามไม่ทันคนอื่น

ผู้ศึกษาเห็นว่า ปัจจัยทั้ง 4 ข้อของนาย Steve Blank เป็นการบอกกล่าวลักษณะและวิธีการสร้างสตาร์ทอัพ (Startup) รวมทั้งเทคนิคทำอย่างไรให้สตาร์ทอัพ (Startup) ประสบความสำเร็จซึ่งเป็นแนวทางให้กับสตาร์ทอัพ (Startup) ในประเทศไทยได้เป็นอย่างดี

2.1.2 ความสำคัญของสตาร์ทอัพ (Startup)

ในมุมมองของผู้ศึกษาเห็นว่าสตาร์ทอัพมีความสำคัญ 2 ประการ

1) ต่อผู้ใช้บริการ

ปัจจุบันผู้ใช้บริการสตาร์ทอัพ (Startup) ได้รับความสะดวกสบายขึ้น เช่น ไม่ต้องเดินทาง ไม่ต้องรอคอย และที่สำคัญคนได้ทำในสิ่งที่ต้องการสำเร็จในเวลาอันจำกัด ตัวอย่างสตาร์ทอัพ (Startup) ดังกล่าว ได้แก่

(1) Fintech หรือ Financial เป็นธุรกิจการเงินโดยเน้นการใช้เทคโนโลยีเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ ๆ ซึ่งมีหลายรูปแบบที่พร้อมให้บริการในปัจจุบัน ได้แก่ บริการ Paypal ที่จะให้บริการทางการเงินผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต หรือ FlowAccount ซึ่งเป็นโปรแกรมบัญชีออนไลน์ที่ใช้งานง่ายสำหรับธุรกิจที่เพิ่งเริ่มต้น

(2) E - commerce เป็นการสร้างรูปแบบธุรกิจใหม่ ๆ เช่น การให้บริการในการจัดส่งสินค้า การสร้างเว็บไซต์สำหรับการทำบัญชีออนไลน์เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้กับเจ้าของธุรกิจ

หรือการรับแพ็คเกจสินค้าพร้อมจัดส่ง ทั้งนี้ เพื่อทำธุรกิจสตาร์ทอัพให้เหมาะกับรูปแบบธุรกิจใหม่ ๆ บนอินเทอร์เน็ต

(3) Food tech เป็นธุรกิจเกี่ยวกับวงการอาหารที่น่าจับตามองเพราะการเลือกใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพให้กับวงการอาหารหรือร้านอาหารในประเทศไทย พบว่ามีอย่างแพร่หลายในปัจจุบัน ตัวอย่างเช่น เว็บไซต์ Eatigo ที่มีบริการโปรโมชั่นส่วนลดในรูปแบบของคูปองเพื่อนำไปใช้กับร้านอาหาร หรือเว็บไซต์ Wongnai ที่เป็นการรีวิวร้านอาหารต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนโฆษณาร้านอาหาร (บริษัท แอมทูบี มาร์เก็ตติ้ง, 2560)

2) ต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ

สตาร์ทอัพ (Startup) อาจกล่าวได้ว่าเป็นฟันเฟืองหนึ่งที่จะช่วยขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยให้มีมูลค่าเพิ่มได้ หากสามารถเติบโตและขยายธุรกิจได้อย่างยั่งยืน มีความเห็นของผู้บริหารและนักวิชาการได้กล่าวถึงสตาร์ทอัพของประเทศไทยไว้ ดังนี้

นายกิติพงศ์ พร้อมวงศ์ เลขาธิการสำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมแห่งชาติ (สวทน.) ได้เปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับสตาร์ทอัพ (Startup) ของประเทศไทย เมื่อ พ.ศ. 2560 สรุปได้ว่า จากการสำรวจข้อมูลพบสตาร์ทอัพ (Startup) ของประเทศไทยส่วนใหญ่ได้ก้าวผ่านช่วงแรกคือ ช่วงความคิดในการออกแบบจากการคิดแก้ปัญหาให้ออกมาเป็นสินค้าต้นแบบตลอดจนนำสินค้าไปลองทำตลาด และดำเนินการได้จริง โดยพบว่า 1 ใน 4 ของสตาร์ทอัพ (Startup) ได้เติบโตถึงระดับผ่านการระดมทุนแล้ว ทั้งนี้ สตาร์ทอัพร้อยละ 65 มีเป้าหมายในการถือครองและขยายธุรกิจระยะยาว และปัจจุบันสตาร์ทอัพ (Startup) ยอดนิยม 5 อันดับ ได้แก่ (1) โลฟส์โตล์ (2) โลจิสติกส์ (3) เทคโนโลยีทางการเงิน (4) เทคโนโลยีทางการตลาดและการท่องเที่ยว และ (5) อี - คอมเมิร์ซ (สำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมแห่งชาติ, 2560)

นายสุวิทย์ เมษินทรีย์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีได้กล่าวถึงสตาร์ทอัพของประเทศไทย สรุปได้ว่า ประเทศไทยได้นำกรอบเศรษฐกิจรุ่นใหม่ซึ่งพร้อมจะขับเคลื่อนธุรกิจสตาร์ทอัพโดยพบว่า สตาร์ทอัพ (Startup) ที่ดำเนินธุรกิจจริงมีจำนวน 1,500 ราย และมีสตาร์ทอัพ (Startup) ที่ยังไม่ได้จดทะเบียนอีกประมาณ 8,500 ราย ซึ่งจะทำให้เกิดการจ้างงานในประเทศมากกว่า 15,000 อัตรา และยังพบว่ากรุงเทพมหานครเป็นเมืองที่ติดอันดับ 1 ในเอเชียซึ่งนักธุรกิจและนักลงทุนต่างชาติอยากเข้ามาทำธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจในกลุ่มเทคโนโลยีทางการเงิน

จะเห็นได้ว่า หน่วยงานทั้งสองดังกล่าวมาข้างต้นคือสำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีและนวัตกรรมแห่งชาติ และกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีซึ่งต่างก็เป็นหน่วยงานเกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีที่เป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนสตาร์ทอัพ (Startup) โดยมีข้อมูลสนับสนุนการเติบโตของสตาร์ทอัพ (Startup) ของประเทศไทยที่น่าเชื่อถือได้ ผู้ศึกษามองว่าระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยมีโอกาสเติบโตได้มากขึ้น หากการลงทุนของสตาร์ทอัพ (Startup) รายใหม่พบกับความสำเร็จเกินครึ่ง อีกทั้งจะมีการจ้างงานเพิ่มขึ้นในบริษัทสตาร์ทอัพตามมาอีกด้วย (มติชนออนไลน์, 2561)

อนึ่ง รัฐบาลให้การสนับสนุนและผลักดันสตาร์ทอัพของประเทศไทยอย่างเต็มที่ โดยรัฐได้จัดงาน “Startup Thailand” มาอย่างต่อเนื่อง ล่าสุด สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ

กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ได้จัดงาน “Startup Thailand 2018” ขึ้นระหว่างวันที่ 17-20 พฤษภาคม 2561 ภายใต้แนวคิด โอกาสที่ไม่มีที่สิ้นสุด “Endless Opportunities” โดยมีเป้าหมายคือ ผลักดันสตาร์ทอัพของประเทศไทยให้ก้าวเข้าสู่ระดับเอเชีย ในงานข้างต้นมีการเชิญสตาร์ทอัพกว่า 400 รายเข้าร่วมงานเพื่อหวังให้นักลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศเห็นศักยภาพสตาร์ทอัพของประเทศไทย นอกจากนี้ ยังได้เชิญผู้เชี่ยวชาญด้านสตาร์ทอัพกว่า 500 รายมาให้ความรู้โดยจัดเวทีให้ความรู้การใช้เทคโนโลยีและแอปพลิเคชันสาขาต่าง ๆ อาทิ ฟินเทค เกษตรอาหารและแพทย์ เป็นต้น มีการประกวดสุดยอดสตาร์ทอัพระดับประเทศ คือการแข่งขัน “Startup Thailand League” ระดับอุดมศึกษาและระดับอาชีพ มีกิจกรรมพอร์รัมจากผู้ประกอบการที่สำเร็จในระดับนานาชาติกว่า 20 ประเทศ โดยนายสุวิทย์ เมษินทรีย์ รัฐมนตรีกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ชี้แจงว่าแนวคิดของงานดังกล่าวสะท้อนเป้าหมายของกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่ต้องการผลักดันสตาร์ทอัพ (Startup) ของประเทศไทยให้ก้าวไกลสู่ระดับเอเชียอย่างมั่นใจและมั่นคง นอกจากนี้ เพื่อเป็นการช่วยพัฒนาอีโคซิสเต็ม (ecosystem) ให้แข็งแกร่ง (Startup Thailand Center, National Innovation Agency, 2561)

นายสุวิทย์ เมษินทรีย์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ยังได้กล่าวไว้เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2561 ในระหว่างการจัดงาน “Startup Thailand 2018” อีกว่า วิสัยทัศน์ของพลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรีและหัวหน้าคณะรักษาความสงบแห่งชาติต้องการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นหรือสตาร์ทอัพ (Startup) ให้เป็นนักรบเศรษฐกิจใหม่ โดยในระยะ 2 ปี กระทรวงวิทยาศาสตร์ฯ จะผลักดันให้เกิดสตาร์ทอัพรุ่นใหม่ขึ้นรวมทั้งเกิดธุรกิจสตาร์ทอัพที่มีมูลค่าบริษัทมากกว่า 1 พันล้านเหรียญสหรัฐ (UNICORN) รายแรกของประเทศ โดยกล่าวว่า “บุคลากรเหล่านี้เป็นคนรุ่นใหม่ที่จะกลายเป็นแรงงานที่มีทักษะทางเทคโนโลยี ทักษะด้านความเป็นผู้ประกอบการสูง ดึงเม็ดเงินลงทุนในธุรกิจสตาร์ทอัพจากนักลงทุนภายใน จากต่างประเทศทั้งจากภาคเอกชน และภาครัฐรวม 44,000 ล้านบาท ซึ่งสตาร์ทอัพของไทยจะมีการเติบโตแบบติดจรวดและเป็นที่ยอมรับจากทั่วโลก” (ข่าวไทยพีบีเอส, 2561)

2.2 ทฤษฎีผู้ประกอบการ (Entrepreneur) การคิดเชิงนวัตกรรม (Innovation Thinking) ความคิดสร้างสรรค์ (creativity) ทฤษฎีลำดับความต้องการ (Maslow's Hierarchy of Needs Theory) และทฤษฎีแรงจูงใจ (Motivation)

2.2.1 ทฤษฎีผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการเดิมมาจากภาษาฝรั่งเศสว่า Entreprende ซึ่งใช้ตั้งแต่ศตวรรษที่ 1 โดยมีความหมายว่า Do something without Any Economic Connotation และในอังกฤษในช่วงศตวรรษที่ 14 คำว่าผู้ประกอบการ ใช้คำว่า Adventurer and Undertaker และต่อมาใช้คำว่า Project และ Contractor ซึ่งคำกล่าวนั้นหมายถึงคนที่มีหน้าที่และคุณลักษณะที่มีประสบการณ์ทำทนายเกี่ยวในการทำงานในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง (ลักษณะความเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษามหาวิทยาลัยสยาม.น 6,2550)

2.2.2 การคิดเชิงนวัตกรรม (Innovation Thinking)

การคิดเชิงนวัตกรรม (Innovation Thinking) คือการมองหาความคิดใหม่ สิ่งแปลกใหม่ และแนวทางในการแก้ปัญหาใหม่ การคิดเชิงนวัตกรรมเป็นสิ่งสำคัญในการเริ่มต้นกิจการ และรักษากิจการให้อยู่รอด นอกจากนี้ การคิดริเริ่มเชิงนวัตกรรมและความสามารถค้นพบสิ่งใหม่ ๆ ยังเป็นหนทางที่จะช่วยป้องกันกิจการจากการแข่งขันอีกด้วย เป็นกุญแจสู่ความสำเร็จของกิจการ ทั้งนี้ผู้ประกอบการจะต้องเตรียมความพร้อมต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดสินค้าและเทคโนโลยีตลอดจนสภาพแวดล้อมทางธุรกิจในปัจจุบันเพื่อการอยู่รอด โดยการเปลี่ยนแปลงต้องอาศัยสติปัญญา และการเข้าถึงเทคโนโลยีที่ก้าวหน้า ความคิดริเริ่มเชิงนวัตกรรมใหม่ ๆ การเพิ่มกลยุทธ์ใหม่ ๆ เพื่อประโยชน์จากการแข่งขันให้สามารถเพิ่มรายได้ให้กับกิจการ (Ciavarella d.,2004)

ศศิมา สุขสว่าง ได้ให้ความหมายของการคิดเชิงนวัตกรรม (Innovative Thinking) คือ การคิดสิ่งใหม่ ๆ ที่ช่วยแก้ปัญหาหรือพัฒนาสิ่งใหม่ ๆ ตอบสนองผู้คนหรือลูกค้า ด้วยผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ หรือบริการใหม่ ๆ หรือกระบวนการใหม่ที่มีคุณค่าและสามารถสร้างคุณค่าและประโยชน์ได้ โดยมีคำที่สำคัญคือ "การคิด หรือทักษะการคิด" กับ "นวัตกรรม"

"ทักษะการคิด (Thinking skill)" คือความสามารถในการคิด จากกระบวนการทำงานของสมอง ต่อการตอบสนองในเหตุการณ์ต่าง ๆ ซึ่งอาจจะมีการบ่มเพาะจากการเลี้ยงดู ประสบการณ์ การศึกษา เป็นต้น

"นวัตกรรม (Innovation)" คือ การใช้ความคิดสร้างสรรค์เพื่อพัฒนาหรือประดิษฐ์สิ่งใหม่ ๆ เช่น บริการ ผลิตภัณฑ์ หรือกระบวนการใหม่ ๆ (Service, Product, Process) ที่มีคุณค่า (Value Creation) และมีประโยชน์ต่อผู้อื่น เศรษฐกิจและสังคม ซึ่งเมื่อมีคุณค่าและมีประโยชน์แล้วจะสามารถขยายผลต่อได้เชิงพาณิชย์ หรือขายได้นั่นเอง

2.2.3 ความคิดสร้างสรรค์ (Creativity)

ศศิมา สุขสว่าง ได้ให้ความหมาย "ความคิดสร้างสรรค์" จะเป็นกระบวนการที่สร้างความคิดใหม่ ๆ ออกมา ทางเลือกใหม่ การแก้ปัญหา แนวทางใหม่ ๆ ในแบบที่แตกต่างกันไป (HCD Innovation,2561)

2.2.4 ทฤษฎีลำดับความต้องการ (Maslow's Hierarchy of Needs Theory)

เป็นทฤษฎี ที่พัฒนาขึ้นโดย อับราฮัม มาสโลว์ (Abraham Maslow) ซึ่งกล่าวถึงความต้องการของมนุษย์ มีลำดับขั้น โดยพัฒนาจากความต้องการระดับพื้นฐานไปสู่ความต้องการระดับสูงขึ้นไปเป็นลำดับ 5 ขั้นดังนี้

1) ความต้องการด้านร่างกาย (Physiological Needs) เป็นความต้องการลำดับต่ำสุด และเป็นความต้องการพื้นฐานของชีวิต เช่น ความต้องการอาหาร น้ำ อากาศ ที่อยู่อาศัย

2) ความต้องการด้านความปลอดภัย (Safety Needs) เป็นความต้องการสภาพแวดล้อมที่ปลอดภัยจากอันตรายทั้งทางกายและจิตใจ

3) ความต้องการด้านสังคม (Social Needs) เป็นความต้องการความรัก มิตรภาพ ความใกล้ชิดผูกพัน และได้รับการยอมรับจากสมาชิกในสังคม

4) ความต้องการด้านเกียรติยศชื่อเสียง (Esteem Needs) เป็นความต้องการด้านการนับถือตนเอง ได้รับการยกย่องจากสังคม

3) ความต้องการด้านสังคม (Social Needs) เป็นความต้องการความรัก มิตรภาพ ความใกล้ชิดผูกพัน และได้รับการยอมรับจากสมาชิกในสังคม

4) ความต้องการด้านเกียรติยศชื่อเสียง (Esteem Needs) เป็นความต้องการด้านการนับถือตนเอง ได้รับการยกย่องจากสังคม

5) ความต้องการเติมเต็มความสมบูรณ์ให้ชีวิต (Self-actualization Needs) เป็นความต้องการเติมเต็มศักยภาพของตนเอง ต้องการความสำเร็จในสิ่งที่ปรารถนาสูงสุดของตัวเอง

2.2.5 ทฤษฎีแรงจูงใจ

1) ความหมายของแรงจูงใจ

คำว่า แรงจูงใจ มาจากคำกริยาในภาษาละตินว่า "Movere" (Kidd, 1973:101) ซึ่งมีความหมายตรงกับคำในภาษาอังกฤษว่า "to move" อันมีความหมายว่า "เป็นสิ่งที่โน้มน้าวหรือชักจูงนำบุคคลเกิดการกระทำหรือปฏิบัติการ (To move a person to a course of action) ดังนั้นแรงจูงใจจึงได้รับความสนใจมากในทุก ๆ วงการ

โลเวลล์ (Lovell, 1980: 109) ให้ความหมายของแรงจูงใจว่า "เป็นกระบวนการที่ชักนำโน้มน้าวให้บุคคลเกิดความมานะพยายามเพื่อที่จะสนองตอบความต้องการบางประการให้บรรลุผลสำเร็จ"

ไมเคิล ดอมแจน (Domjan 1996: 199) อธิบายว่าการจูงใจเป็นภาวะในการเพิ่มพฤติกรรมกระทำกิจกรรมของบุคคลโดยบุคคลจูงใจกระทำพฤติกรรมนั้นเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ต้องการ

สุชาติ สุขบำรุงศิลป์ (2553, หน้า 17) กล่าวว่า แรงจูงใจคือสิ่งที่อยู่ภายในตัวบุคคล เป็นแรงขับ เป็นพลังของแต่ละคนที่จะกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งจนสำเร็จ โดยมีกระบวนการเกิดจากการที่มนุษย์ทุกคนมีความคาดหวัง ความต้องการและเป้าหมายในชีวิต ทำให้เกิดแรงขับเพื่อนำไปสู่เป้าหมาย เพราะฉะนั้นแรงจูงใจจึงมีอิทธิพลในการกระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมามากมายทางใดทิศทางหนึ่ง และรักษาพฤติกรรมนั้นไว้ เพื่อให้ตนเองนั้นได้สิ่งที่คาดหวังต้องการ

ชาญเดช วีรกุล (2552, หน้า 3) กล่าวว่า แรงจูงใจหมายถึง สิ่งเร้าจากภายใน สิ่งจูงใจหรือสิ่งโน้มน้าวใจให้บุคคลเกิดพฤติกรรม เกิดความคิด ความเชื่อมั่นและความมานะพยายามที่จะกระทำและคงไว้ซึ่งการกระทำนั้น ๆ เพื่อจะบรรลุเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ใดวัตถุประสงค์หนึ่งตามที่บุคคลหรือองค์การได้ตั้งไว้ แรงจูงใจมี 2 ลักษณะ ดังนี้

(1) แรงจูงใจภายใน

แรงจูงใจภายในเป็นสิ่งผลักดันจากภายในตัวบุคคลซึ่งอาจจะเป็นเจตคติ ความคิด ความสนใจ ความตั้งใจ การมองเห็นคุณค่า ความพอใจ ความต้องการ ฯลฯ สิ่งต่าง ๆ ดังกล่าวนี้อาจมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมค่อนข้างถาวรเช่นคนงานที่เห็นองค์การคือสถานที่ให้ชีวิตแก่เขาและครอบครัวเขาก็จะจงรักภักดีต่อองค์การ และองค์การบางแห่งขาดทุนในการดำเนินการก็ไม่ได้จ่ายค่าตอบแทนที่ดีแต่ด้วยความผูกพันพนักงานก็ร่วมกันลดค่าใช้จ่ายและช่วยกันทำงานอย่างเต็มที่

(2) แรงจูงใจภายนอก

การจูงใจให้เกิดพฤติกรรมที่ไม่มีกฎเกณฑ์แน่นอนเนื่องจากพฤติกรรมมนุษย์มีความซับซ้อน แรงจูงใจอย่างเดียวกันอาจทำให้เกิดพฤติกรรมที่ต่างกันแรงจูงใจต่างกันอาจเกิดพฤติกรรมที่เหมือนกันก็ได้ ดังนั้น จะกล่าวถึงที่มาของแรงจูงใจที่สำคัญพอสังเขป ดังนี้

3) ความต้องการ (Need)

เป็นสภาพที่บุคคลขาดสมดุลทำให้เกิดแรงผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมเพื่อสร้างสมดุลให้ตัวเอง เช่น เมื่อรู้สึกเหนื่อยล้าก็จะนอนหรือนั่งพัก ความต้องการมีอิทธิพลมากต่อพฤติกรรมเป็นสิ่งกระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมเพื่อบรรลุจุดมุ่งหมายที่ต้องการ นักจิตวิทยาแต่ละท่านอธิบายเรื่องความต้องการในรูปแบบต่าง ๆ กันซึ่งสามารถแบ่งความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ได้เป็น 2 ประเภททำให้เกิดแรงจูงใจ

(1) แรงจูงใจด้านร่างกาย

เป็นความต้องการเกี่ยวกับอาหาร น้ำ การพักผ่อน การได้รับความคุ้มครองความปลอดภัย การได้รับความเพลิดเพลิน การลดความเคร่งเครียด แรงจูงใจนี้จะมีสูงมากในวัยเด็กตอนต้นและวัยผู้ใหญ่ตอนปลายเนื่องจากเกิดความเสื่อมของร่างกาย

(2) แรงจูงใจด้านสังคม

แรงจูงใจด้านนี้สลับซับซ้อนมากเป็นความต้องการที่มีผลมาจากด้านชีววิทยาของมนุษย์ในความต้องการอยู่ร่วมกันกับครอบครัว เพื่อนฝูงในโรงเรียน เพื่อนร่วมงาน เป็นความต้องการส่วนบุคคลที่ได้รับอิทธิพลมาจากสิ่งแวดล้อมและวัฒนธรรมซึ่งในบางวัฒนธรรมหรือบางสังคมจะมีอิทธิพลที่เข้มแข็งและเหนียวแน่นมาก

ความแตกต่างของแรงจูงใจด้านสังคมและแรงจูงใจด้านร่างกาย คือแรงจูงใจด้านสังคม เกิดจากพฤติกรรมที่เขาแสดงออกด้วยความต้องการของตนเองมากกว่า ผลตอบแทนจากวัตถุและสิ่งของ

2.3 ค่านิยม (Values)

มีผู้ให้ความหมายของคำว่า “ค่านิยม” ไว้ดังนี้

ก่อ สวัสดิ์พานิช (2535) ได้กล่าวว่า ค่านิยม เป็นความคิด พฤติกรรมและสิ่งอื่นที่คนในสังคมหนึ่งเห็นว่า มีคุณค่า จึงยอมรับมาปฏิบัติและวางแนวไว้ระยะหนึ่ง ค่านิยมมักเปลี่ยนแปลงไปตามกาลสมัยและความคิดเห็นของคนในสังคม

Ruch (1992) กล่าวว่าไว้ว่า ค่านิยมเป็นแรงจูงใจอันสำคัญที่มีต่อจุดมุ่งหมายในชีวิตจุดมุ่งหมายใดของชีวิตได้มาแล้วคุ้มค่า เราจะกล่าวว่าจุดมุ่งหมายนั้นมีค่านิยมสูง ถ้าจุดมุ่งหมายใดได้มาแล้วไม่คุ้มค่าจุดมุ่งหมายนั้นมีค่านิยมในระดับต่ำ สิ่งใด ที่บุคคลพยายามหลีกเลี่ยง แสดงว่า บุคคลนั้นมีค่านิยมที่ไม่ดีหรือมีค่านิยมในทางลบต่อสิ่งนั้น ค่านิยมจึงมีบทบาทและอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคล

ลักษณะของค่านิยม พอสรุปได้ดังนี้

1. กำหนดการประพฤติปฏิบัติของคนในสังคม
2. สมาชิกในสังคมยึดถือมานาน
3. ค่านิยมที่ยึดถือกันเป็นความต้องการของคนในสังคม
4. สมาชิกในกลุ่มให้การยอมรับ

ดังนั้น ค่านิยมจึงเป็นรูปแบบความต้องการของมนุษย์ในสังคมหนึ่ง ๆ ที่มีเป้าหมาย มีการยึดถือของสมาชิกในกลุ่มนั้น โดยส่งผลให้เกิดการตัดสินใจของคนในสังคม ซึ่งจะนำไปสู่การปฏิบัติหอดเป็นวัฒนธรรมว่าเป็นสิ่งที่น่ากระทำและน่ายกย่อง (วิกิพีเดีย,2561)

2.4 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

วิสัยทัศน์ของนายกรัฐมนตรีเกี่ยวกับสตาร์ทอัพ

รัฐบาลชุดปัจจุบัน (พลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรีและหัวหน้าคณะรักษาความสงบแห่งชาติ) ได้ให้ความสำคัญ ส่งเสริมและสนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) จะเห็นได้จากวิสัยทัศน์ของนายกรัฐมนตรีฯ ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการพัฒนาระบบนวัตกรรมแห่งชาติ ครั้งที่ 2/2559 ดังนี้

สร้าง talent และดึงดูด Talent ทั่วโลก

- สนับสนุนการจัดทำ Startup VISA เป็นลักษณะสมาร์ทวีซ่า (SMART Visa) คือ วีซ่าประเภทพิเศษที่กำหนดขึ้นมาเพื่อดึงดูดบุคลากร ทักษะสูงและนักลงทุนที่ประสงค์จะเข้ามาทำงานหรือลงทุนใน 10 S-Curve หรืออุตสาหกรรมเป้าหมาย

- พัฒนาศูนย์กลางสตาร์ทอัพอาเซียน (ASEAN Startup Centers) เพื่อยกระดับความเป็นผู้ประกอบการในภูมิภาค

ปรับกฎหมายและสร้างโอกาสให้ Startup ได้เติบโต

- จากเดิมที่บริษัท จำกัด ไม่สามารถให้หุ้นในรูปแบบ (ESOP) ได้ ตอนนี้จะปรับกฎหมายธุรกิจเพื่อเป็นการส่งเสริมสตาร์ทอัพ (Startup) ในจุดนี้ เพื่อสร้างให้บริษัทขนาดเล็กมีความน่าดึงดูดในการทำงานมากขึ้น และแข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่ได้

- ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับสตาร์ทอัพ (Startup) เป็นเวลา 5 ปี

- สร้างระบบเรตติ้งและการค้าประกันสินค้าทางเทคโนโลยี

สนับสนุนการลงทุนใน Startup

- ยกเว้นภาษีประเภทกำไรจากการขายหลักทรัพย์ (Capital Gains) และภาษีสำหรับบุคคลธรรมดา (Dividual Taxes) สำหรับกิจการร่วมลงทุน (Venture Capital:VC)

- พัฒนาระบบการระดมเงินทุนจากคนจำนวนมาก (Equity Crowd funding) เป็นเงินลงทุนต่อคนที่ไม่มากนัก และนักลงทุน (ผู้ให้เงิน) ไม่เข้าไปควบคุมดูแลธุรกิจ

- จัดตั้งกองทุนร่วมลงทุนสำหรับ Startup

สร้างสภาพแวดล้อมสำหรับ Startup

- จัดตั้งศูนย์กลางใหม่ (New Center) เพื่อเชื่อมโยงเอกชน ภาครัฐและนวัตกรรมเข้าด้วยกัน

- พัฒนา Startup District และส่งเสริม Incubator/Accelerator ของ Startup ทั่วประเทศ (Techsauce Tech&BIZ Ecosystem Leader,2559)

อย่างไรก็ตาม สตาร์ทอัพจำเป็นต้องมีดิจิทัลอีโคโนมี (Digital Economy) โดยดิจิทัลอีโคโนมีมีความสำคัญกับการพัฒนาของประเทศไทย ดังนี้

นายธนวัฒน์ บุปผามาลา ผู้ทำงานในวงการ Digital / Ecommerce ได้กล่าวถึงการนำ Digital มาใช้พัฒนาธุรกิจส่งผลถึงประเทศไทยในระดับมหภาค กล่าวคือ Digital/Internet เข้ามา

เปลี่ยนแปลงชีวิตคน ตัวอย่างได้แก่ จดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (Email) ช่วยทำให้ธุรกิจลดต้นทุนในการติดต่อกับลูกค้าลง ช่วยให้ค้าขายได้มากขึ้นและใช้เวลาให้น้อยลง ทั้งนี้ เดิมส่งจดหมายทางไปรษณีย์ซึ่งผู้รับต้องรอคอยอย่างน้อย 1 วัน แต่ Email สามารถติดต่อได้ทันทีคือส่งเอกสารได้ทันทีหรือ Facebook ช่วยให้ธุรกิจเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายขึ้น ค้าขายได้มากขึ้นกว่าเดิมและช่วยให้เข้าใจลูกค้าได้มากขึ้น Google ช่วยให้ใช้เวลาให้น้อยลงในการวิจัยค้นคว้าหาข้อมูลคือ ใช้เวลาน้อยลงแต่สร้างผลลัพธ์ให้ได้มากขึ้นในเวลาเท่าเดิมหรือน้อยกว่าเดิม Digital Business ช่วยเพิ่มมูลค่า/ลดต้นทุนให้ธุรกิจ เป็นธุรกิจนวัตกรรม (Innovation) ต่างกับธุรกิจยุคสมัยเดิม เช่น ภาคการผลิต (Production) ที่ต่างแข่งขันตัดราคา ใครขายถูกกว่าได้รับการสั่งซื้อสินค้าไป ซึ่งต้องยอมรับว่าประเทศไทยแข่งขันเรื่องนี้กับประเทศจีนได้ยาก Digital Economy ที่ดีและมีประโยชน์ ต้องมีสาระสำคัญ ดังนี้

1) ต้องช่วยส่งเสริมให้ทั้งภาคเอกชนและรัฐบาล สามารถนำเอา Digital / Internet มาใช้ในการเพิ่มผลผลิต (Productivity) เพิ่มผลงานโดยใช้เวลาให้น้อยลงแต่ได้ประสิทธิผลมากขึ้น

2) ช่วยส่งเสริมให้ผู้ประกอบการของประเทศไทยสามารถสร้างธุรกิจ Digital หรือ Tech Startup ที่ประสบความสำเร็จขึ้นจำนวนมากได้ ยิ่งเกิดธุรกิจเทคโนโลยีใหม่ในประเทศไทยมากเท่าใด ก็จะมีเงินทุนไหลเข้ามาในประเทศมากขึ้น ทำให้เศรษฐกิจประเทศไทยก้าวไปข้างหน้า เกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้น และเกิดการพัฒนาคอนซึ่งเป็นที่พยากรณ์ที่สำคัญที่สุดของประเทศ

3) ช่วยส่งเสริมให้ E - commerce ของประเทศไทยเติบโต

นอกจากนี้การค้าขายบนโลกออนไลน์ (E - commerce) ก็มีความสำคัญกับเศรษฐกิจ ดังนี้

E - commerce ช่วยให้ผู้ชายเข้าถึงลูกค้าได้ในวงกว้าง ไม่จำกัดเฉพาะพื้นที่ที่เปิดหน้าร้าน ผู้ประกอบการเท่านั้น โดยไม่จำเป็นต้องจ่ายค่าเช่าที่ราคาแพง สามารถเปิดร้านค้าออนไลน์ได้ง่าย การค้าขายเสริมสามารถทำไปได้กับงานปัจจุบันคือใช้เวลาเท่าเดิมแต่รายได้เพิ่ม ร้านค้าที่มีหน้าร้านเพิ่มขึ้น Online เป็นช่องทางขายสินค้าได้อีกทางหนึ่งโดยสามารถเพิ่มยอดขายได้มากขึ้นและลดต้นทุน กล่าวคือยังมีคนค้าขายออนไลน์มากขึ้น คนก็เริ่มเห็นว่าการจับจ่าย/สั่งซื้อสินค้าออนไลน์ทำได้โดยง่ายโดยที่ใช้เวลาน้อยลง สามารถซื้อของจากที่บ้านได้โดยไม่ต้องเดินทาง สามารถหลีกเลี่ยงปัญหาการจราจรที่คับคั่ง โดยรวมแล้วคนจะจับจ่ายซื้อของเพิ่มมากขึ้นเพราะสะดวก เมื่ออุปสงค์ (Supply) มากขึ้น อุปทาน (Demand) ก็มากขึ้นตามไปด้วยทำให้เงินหมุนเวียนในระบบมากขึ้น เศรษฐกิจเจริญเติบโต ทั้งนี้ นายธนวัฒน์ฯ ได้ค้นพบงานวิจัยของ McKinsey ที่เข้าไปศึกษาประเทศที่พัฒนาแล้ว (G8) ได้แก่ แคนาดา ฝรั่งเศส เยอรมนี รัสเซีย อิตาลี ญี่ปุ่น สหราชอาณาจักรและสหรัฐอเมริกา ซึ่งเศรษฐกิจของประเทศเหล่านี้เป็นกว่าร้อยละ 50 ของเศรษฐกิจโลก รวมทั้งประเทศที่มีขีดความสามารถต่างกันไปอีก 5 ประเทศ คือ บราซิล, จีน, อินเดีย, เกาหลีใต้, สวีเดน รวมทั้งสิ้น 13 ประเทศ (13 ประเทศนี้ครอบคลุมร้อยละ 70 ของ GDP ทั้งโลก) สาระสำคัญ มีดังนี้

ก. การอุปโภคและการใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับอินเทอร์เน็ตมีขนาดใหญ่กว่าขนาดการอุปโภคและการใช้จ่ายในอุตสาหกรรมเกษตรและพลังงาน

ข. โดยเฉลี่ยแล้วอินเทอร์เน็ตส่งผลต่อ GDP ที่ร้อยละ 3.4 ในกลุ่มประเทศที่ศึกษาซึ่งถ้าให้ Internet เป็นหนึ่งภาคธุรกิจ พบว่าจะมีขนาดใหญ่กว่าภาคธุรกิจการเกษตร, พลังงาน และภาคธุรกิจสำคัญด้วยซ้ำ

มีขีดความสามารถต่างกันไปอีก 5 ประเทศ คือ บราซิล, จีน, อินเดีย, เกาหลีใต้, สวีเดน รวมทั้งสิ้น 13 ประเทศ (13 ประเทศนี้ครอบคลุมร้อยละ 70 ของ GDP ทั้งโลก) สำคัญ มีดังนี้

ก. การอุปโภคและการใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับอินเทอร์เน็ตมีขนาดใหญ่กว่าขนาดการอุปโภคและการใช้จ่ายในอุตสาหกรรมเกษตรและพลังงาน

ข. โดยเฉลี่ยแล้วอินเทอร์เน็ตส่งผลต่อ GDP ที่ร้อยละ 3.4 ในกลุ่มประเทศที่ศึกษาซึ่งถ้าให้ Internet เป็นหนึ่งภาคธุรกิจ พบว่าจะมีขนาดใหญ่กว่าภาคธุรกิจการเกษตร, พลังงาน และภาคธุรกิจสำคัญด้วยซ้ำ

ค. ในช่วง 15 ปีที่ผ่านมา Internet ส่งผลต่อการเติบโตของมูลค่า GDP ที่ประมาณร้อยละ 10 แต่ช่วง 5 ปีล่าสุด Internet ส่งผลต่อการเติบโตของมูลค่า GDP ที่ประมาณร้อยละ 21 คือเติบโตมากขึ้นสองเท่า

ง. โดยเฉลี่ยแล้วธุรกิจ SME จะเพิ่มประสิทธิภาพได้ถึง 10% จากการนำ Internet มาใช้งาน

จ. ธุรกิจ SME ที่นำอินเทอร์เน็ต และเว็บไซต์มาใช้อย่างจริงจัง สามารถเติบโตและส่งออกได้มากกว่ารายอื่นถึง 2 เท่า และสร้างงานเพิ่มได้มากกว่าธุรกิจที่ไม่ปรับตัวถึง 2 เท่าเช่นกัน

ช. การมาของอินเทอร์เน็ตทำให้ภาคธุรกิจลดต้นทุนได้จากการเลิกจ้างงานคนที่ไม่จำเป็นแล้ว แต่ในขณะเดียวกันอินเทอร์เน็ตก็สามารถสร้างงานใหม่ทดแทน จากการศึกษาพบว่า อินเทอร์เน็ตสร้างงานเพิ่ม 2.6 อัตราต่อการลดงานไป 1 อัตรา (2.6 jobs created for 1 job lost)

ซ. ร้อยละ 75 ของมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจจากอินเทอร์เน็ตเกิดจากธุรกิจดั้งเดิม (ไม่ใช่บริษัทเทคโนโลยี) ที่นำอินเทอร์เน็ตไปต่อยอดใช้งาน

ด. ภาค SME แข็งแกร่งมีประสิทธิภาพในการทำงานมากขึ้น ช่วยลดต้นทุน เพิ่มมูลค่า เช่น ธุรกิจ E-commerce ที่ช่วยต่อยอดให้ธุรกิจ สามารถเพิ่มช่องทางการขายได้ในต้นทุนที่ต่ำมาก

บทที่ 3

ผลการศึกษา

ผู้ศึกษาได้กล่าวถึงความเป็นมาของสตาร์ทอัพ (Startup) ในบทที่ 1 และในบทที่ 3 จะได้กล่าวถึงลักษณะการเติบโตและความสำคัญของสตาร์ทอัพ (Startup) ตัวอย่างและมุมมองคนรุ่นใหม่ของประเทศไทยที่ก่อตั้งสตาร์ทอัพ (Startup) ขึ้น แล้วประสบความสำเร็จอยู่ในระดับหนึ่ง ผู้ศึกษาได้นำเสนอแนวคิดและความคิดเห็นของสตาร์ทอัพรุ่นใหม่ที่มีต่อธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) โอกาสการเติบโตของสตาร์ทอัพ และความล้มเหลวที่สามารถเกิดขึ้นได้ นอกจากนี้ แนวคิดของคนรุ่นใหม่ที่จะเลือกจะทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup) กรณียังไม่มีศักยภาพพอที่จะเป็นผู้ก่อตั้งธุรกิจเอง และนำเสนอผลการศึกษาเพื่อตอบวัตถุประสงค์ของการศึกษาที่ได้นำเสนอไว้ คือ

1. ลักษณะและความสำคัญของธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup)
2. แนวคิด แรงจูงใจของคนรุ่นใหม่ยุคไทยแลนด์ 4.0 ที่สนใจทำธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) หรือทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup) ชำนาญ
3. ปัญหา อุปสรรคที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) และการทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup) ชำนาญ

3.1 ลักษณะและความสำคัญของธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup)

ธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) มีจุดกำเนิดตามที่ได้กล่าวไว้ในบทที่ 2 โดยสตาร์ทอัพ (Startup) เป็นคำที่นิยมใช้เรียกบริษัทเกิดใหม่ซึ่งเป็นบริษัทด้านเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นใน Silicon Valley สหรัฐอเมริกา และต่อมาใช้เรียกบริษัทที่ใช้เทคโนโลยีไปทั่วโลกว่า สตาร์ทอัพ (Startup) โดยบริษัทยักษ์ใหญ่ที่เคยเป็นสตาร์ทอัพมาแล้ว ได้แก่ Google, PayPal, Twitter และ Facebook และถือว่าเป็นบริษัทสตาร์ทอัพที่เติบโตอย่างรวดเร็ว ทั้งนี้ เฟสบุ๊ค (Facebook) ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ Nasdaq และเติบโตมาอย่างต่อเนื่อง พบว่า ณ ปัจจุบันมีคนใช้บริการเฟสบุ๊ค (Facebook) มากกว่า 1 พันล้านคนและมีมูลค่าธุรกิจสูงถึง 12 ล้านล้านบาท แม้ว่าเฟสบุ๊คเป็นธุรกิจบริการเครือข่ายสังคมออนไลน์ที่มีรายได้หลักมาจากค่าโฆษณาเท่านั้น

สำหรับสตาร์ทอัพ (Startup) ในประเทศไทยเกิดขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2559 เริ่มตั้งแต่การตั้งคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ หากกล่าวถึงสตาร์ทอัพคนมักจะนึกถึงผู้ประกอบการรายย่อย (SMEs) แต่สตาร์ทอัพไม่ใช่ SMEs มีความแตกต่างกันตรงที่สตาร์ทอัพจะต้องเป็นธุรกิจที่มีแนวคิดที่อยากจะแก้ไขปัญหาของผู้ใช้บริการ ยกตัวอย่างกรณีปัญหาการเรียกแท็กซี่ที่ผู้โดยสารเรียกแล้วคนขับแท็กซี่ปฏิเสธเส้นทางที่ผู้โดยสารจะไปหรือเมื่อเรียกแล้วต่อรองเงื่อนโซ่ที่เป็นการเอาเปรียบผู้ให้บริการ กรณีจุดหมายปลายทางอยู่ในจุดที่รถเข้าลำบากคนขับแท็กซี่ก็อ้างความลำบากหรือความเสื่อมของสภาพรถที่จะเกิดขึ้น ปัญหาเหล่านี้ทำให้เกิดแอปพลิเคชัน (Application) บนมือถือเกี่ยวกับการเรียกใช้บริการรถแท็กซี่ผ่านมือถือ ซึ่งไม่มีการปฏิเสธการให้บริการทำให้การให้บริการได้รับความนิยมนอย่างรวดเร็วเพราะไม่มีเงื่อนโซ่ และสร้างความมั่นใจให้กับผู้โดยสารว่าจะสามารถไปถึงจุดหมายปลายทางได้โดยประมาณระยะเวลาได้ กล่าวคือสามารถ

คำนวณระยะเวลาที่ใช้ในการเดินทางไปยังจุดหมายปลายทางได้ การบริการดังกล่าวของบริษัท สตาร์ทอัพ GRAB ได้ขยายไปยังประเทศต่าง ๆ หลายประเทศในภูมิภาคเอเชีย

สตาร์ทอัพ (Startup) เป็นวิสาหกิจกลุ่มใหม่ที่มีศักยภาพในการเติบโตอย่างก้าวกระโดด (Exponential growth) โดยผู้ประกอบการกลุ่มนี้สามารถประยุกต์ใช้วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมเพื่อมาสร้างธุรกิจให้เติบโตอย่างรวดเร็ว จึงเป็นวิสาหกิจแห่งอนาคตที่จะเป็นอีกหนึ่งกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจของประเทศ และนอกจากนี้ พบว่ากรุงเทพมหานครได้รับการจัดอันดับให้เป็นเมืองที่ดีที่สุดในโลกสำหรับสตาร์ทอัพอันดับ 1 ในเอเชียและเป็นอันดับ 7 ของโลก ซึ่งทำให้เกิดพันธมิตรและเครือข่ายในต่างประเทศ 15 ประเทศได้แก่ ญี่ปุ่น สาธารณรัฐประชาชนจีน เกาหลีใต้ อิสราเอล อินเดีย สิงคโปร์ มาเลเซีย ไต้หวัน โปรตุเกส สเปน ฝรั่งเศส เบลเยียม ออสเตรีย สหราชอาณาจักร และสหรัฐอเมริกา จึงเป็นเรื่องดีของประเทศไทยที่จะสามารถดึงดูดนักธุรกิจกลุ่มสตาร์ทอัพให้เข้ามาลงทุนจำนวนมากขึ้น

ลักษณะการเติบโตของสตาร์ทอัพแบ่งได้เป็น 3 ระยะคือ ระยะแรกเป็นระยะของการแสวงหาแนวคิดจากสภาพปัญหาต่าง ๆ ในชีวิตประจำวันหรือปัญหาของผู้คนในสังคมและแปลงไปสู่ผลิตภัณฑ์ต้นแบบ ระยะที่ 2 เป็นช่วงเวลาของการทดสอบว่าผลิตภัณฑ์ที่คิดค้นขึ้นมาได้นั้นเป็นที่ต้องการของตลาดหรือไม่ และระยะที่ 3 เป็นระยะที่ต้องขยายตลาดเพื่อสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ ธุรกิจสตาร์ทอัพมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศและหากเติบโตได้อย่างต่อเนื่องจะมีมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงมาก สามารถทำให้ประเทศไทยหลุดจากกับดักประเทศที่มีรายได้ปานกลางได้ ประชาชนมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นจากการใช้สินค้าและบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการได้ (สตาร์ทอัพ 101,2560)

3.2 แนวคิด แรงจูงใจของคนรุ่นใหม่ยุคไทยแลนด์ 4.0 ที่สนใจทำธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) หรือทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup) ชำนาญ

จากที่ผู้ศึกษาได้เกริ่นในบทนำแล้วว่า คนรุ่นใหม่ส่วนใหญ่มีแนวโน้มประกอบอาชีพอิสระ เพราะไม่ต้องการทำงานเป็นมนุษย์เงินเดือนหรือลูกจ้างในบริษัทหรืออยู่ภายใต้คำสั่งของบุคคลใด ดังนั้น ในยุคไทยแลนด์ 4.0 ยุคปัจจุบัน จึงเป็นช่วงเวลาของคนรุ่นใหม่ซึ่งมีความใฝ่ฝันที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจและหวังให้ธุรกิจของตนเติบโตอย่างรวดเร็วและให้ผลตอบแทนที่สูงมากกว่าที่จะรอรับเงินเป็นรายเดือน พบว่าบัณฑิตหลายคนได้ฝึกทำธุรกิจเล็ก ๆ จากการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศตั้งแต่ยังศึกษาไม่จบ ด้วยทักษะด้านเทคโนโลยีและทักษะการใช้ภาษา สามารถสื่อสารได้ทั่วโลกซึ่งเป็นข้อได้เปรียบประการหนึ่งในการที่จะเป็นพื้นฐานของการคิดทำธุรกิจสตาร์ทอัพในอนาคตต่อไป

จากการศึกษาข้อมูลแรงงานด้านสตาร์ทอัพ ของธนาคารแห่งประเทศไทย พบว่าประเทศไทยมีข้อจำกัดด้านแรงงานมากที่สุด นอกจากขาดแคลนวิศวกรซอฟต์แวร์แล้ว บุคลากรส่วนใหญ่ยังมีประสบการณ์ในเรื่องเทคโนโลยีไม่มาก ซึ่งเป็นสิ่งที่จำเป็นต่อสตาร์ทอัพทั้งการเป็นผู้ก่อตั้งหรือการเข้าไปทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพ แรงงานที่มีทักษะเป็นแรงงานที่กลุ่มสตาร์ทอัพ (Startup) ต้องการการเป็นผู้ประกอบการก่อตั้งธุรกิจซึ่งส่วนใหญ่ทั้งในไทยและสหรัฐอเมริกาจะเริ่มต้นจาก 2- 3 คน รวมถึงลูกจ้างของบริษัทในเวลาต่อมา ซึ่งประกอบด้วยบุคลากรที่มีทักษะต่าง ๆ เช่น การเขียนโปรแกรม การออกแบบ การตลาดและการขาย ตำแหน่งที่ต้องการมากที่สุดคือ วิศวกรซอฟต์แวร์

แต่กลับพบว่าขณะนี้ในประเทศไทยมีวิศวกรซอฟต์แวร์จำนวนน้อยมากเพราะสถาบันการศึกษาที่เปิดสอนในสาขาดังกล่าวมีจำนวนจำกัด และการรับวิศวกรต่างชาติเข้ามาทำงานก็มีอุปสรรคด้วยกฎ กฏระเบียบหรือกฎหมายที่ไม่เอื้อ ยกตัวอย่างเช่น การขออนุญาตเดินทางเข้าประเทศไทยของวิศวกร ต่างชาติกับการขออนุญาตทำงานในประเทศจะแยกออกจากกัน เมื่อเข้ามาแล้ววิศวกรอาจได้รับ หรือไม่ได้รับใบอนุญาตให้ทำงานในประเทศก็ได้ (Money&Banking Online,2561)

แนวคิดประเทศไทย 4.0 (Thailand 4.0)



ภาพที่ 2 กรอบความคิดประเทศไทย 4.0

ที่มา: Modern Manufacturing, 2560

ประเทศไทย 4.0 โมเดลใหม่ของการขับเคลื่อนเศรษฐกิจประเทศไทยที่มุ่งปรับเปลี่ยนโครงสร้างเศรษฐกิจไปสู่เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Value – Based Economy) เพื่อก้าวข้ามกับดักประเทศรายได้ปานกลาง เมื่อบริบททางเศรษฐกิจเกิดการเปลี่ยนแปลงทำให้ผู้ประกอบการโดยเฉพาะผู้ประกอบการในภาคอุตสาหกรรมการผลิตต้องปรับตัว เพื่อให้ธุรกิจอุตสาหกรรมสามารถเติบโตท่ามกลางบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน

สำหรับการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจของประเทศไทยเพื่อก้าวสู่การเป็น ‘ประเทศไทย 4.0’ จะต้องเปลี่ยนจากความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบของประเทศที่มีอยู่ 2 ด้าน คือ ความหลากหลายทางชีวภาพและความหลากหลายเชิงวัฒนธรรมไปสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขัน ในขณะเดียวกันยังจะต้องเปลี่ยนโครงสร้างเศรษฐกิจอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม มุ่งเน้นการเพิ่มมูลค่า (Value Added) ไปสู่การสร้างมูลค่า (High Value) หรือการสร้างผลิตภาพ (Productivity) นั่นเอง ทั้งนี้ การขับเคลื่อนโครงสร้างเศรษฐกิจแบบใหม่ดังกล่าวต้องเติมเต็มด้วยวิทยาการความคิดสร้างสรรค์ นวัตกรรม วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี การวิจัยและพัฒนา โดยการวิจัยและพัฒนา มุ่งเน้น 5 กลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย ดังนี้

- 1) กลุ่มอาหาร เกษตร และเทคโนโลยีชีวภาพ (Food, Agriculture & Bio-Tech)
- 2) กลุ่มสาธารณสุข สุขภาพ และเทคโนโลยีทางการแพทย์ (Health, Wellness & Bio-Med)
- 3) กลุ่มเครื่องมืออุปกรณ์อัจฉริยะ หุ่นยนต์ และระบบเครื่องกล ที่ใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ควบคุม (Smart Devices, Robotics & Mechatronics)
- 4) กลุ่มดิจิทัล เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตที่เชื่อมต่อการทำงานของอุปกรณ์ต่าง ๆ ปัญญาประดิษฐ์ และเทคโนโลยีสมองกลฝังตัว (Digital, Internet of Things, Artificial Intelligence & Embedded Technology)
- 5) กลุ่มอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ วัฒนธรรม และบริการที่มีมูลค่าสูง (Creative, Culture & High Value Services)

ทั้ง 5 กลุ่มเทคโนโลยีและอุตสาหกรรมเป้าหมายข้างต้นเป็นส่วนหนึ่งของ “10 อุตสาหกรรมแห่งอนาคต” หรือ S-Curve และ New S-Curve

ทั้งนี้ การขับเคลื่อนเศรษฐกิจและภาคธุรกิจอุตสาหกรรม ภายใต้ โมเดล “ประเทศไทย 4.0” จะต้องเริ่มจากการสร้างความเข้มแข็งจากภายในคือ ยกกระดับนวัตกรรม เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่ผู้ประกอบการ ชุมชน และเครือข่ายในทุกภาคส่วนของประเทศ เมื่อโครงสร้างเศรษฐกิจและสังคมภายในประเทศเข้มแข็งแล้ว สิ่งที่ต้องดำเนินการควบคู่กันไปคือการเชื่อมโยงกับภายนอก ทั้งในรูปแบบภูมิภาค เช่น กับกลุ่มประเทศอาเซียน และเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจโลกต่อไป ทั้งนี้ เป้าหมายการขับเคลื่อน “ประเทศไทย 4.0” คือการก้าวไปสู่การเป็น “ประเทศที่มีรายได้สูง” ด้วยนวัตกรรมที่มีการนำเทคโนโลยีเข้ามาประยุกต์ใช้ซึ่งหากประเทศไทยสามารถขับเคลื่อนไปได้จริง จะทำให้ภาพรวมเศรษฐกิจไทยหลุดพ้นจากกับดักประเทศที่มีรายได้ปานกลาง สามารถลดการพึ่งพาต่างชาติ เพื่อลดความเหลื่อมล้ำต่าง ๆ เป็นการสร้างความสมดุลทางเศรษฐกิจและสังคมให้เกิดความมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืนได้อย่างแท้จริง (Modern Manufacturing ,2560)

“ประเทศไทย 4.0” หรือไทยแลนด์ 4.0 เป็นความมุ่งมั่นของพลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรีและหัวหน้ารักษาความสงบแห่งชาติ ที่ต้องการปรับเปลี่ยนโครงสร้างเศรษฐกิจไปสู่ “Value-Based Economy” หรือ “เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม” กล่าวคือ ในปัจจุบันประเทศไทยยังติดอยู่ในโมเดลเศรษฐกิจแบบ “ทำมาก ได้น้อย”

สตาร์ทอัพรุ่นใหม่ / หน้าใหม่ของไทยขณะนี้ มีแนวคิดและเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจำนวนมาก ผู้ศึกษาขอเสนอตัวอย่างเพื่อให้ทราบมุมมอง แนวทางการดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพ และที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท อีคิว จำกัด มีมุมมองต่อสตาร์ทอัพในลักษณะเส้นทางของสตาร์ทอัพนั้นเริ่มต้นจากเอสเอ็มอี โดยเขาเริ่มเปิดบริษัทเป็นธุรกิจขนาดกลางจนถึงขนาดย่อม (SMEs) ก่อนที่จะเป็นสตาร์ทอัพ โดยสตาร์ทอัพ (Startup) ในความหมายของเขา คือเอสเอ็มอีที่พยายามจะเติบโตอย่างรวดเร็วโดยมีเป้าหมายในการเติบโตให้ได้ปีละประมาณ 30 เท่า ทั้งนี้ กระบวนการความคิดตั้งแต่ต้นของเขา คือจะต้องเติบโตอย่างรวดเร็วและมีแผนธุรกิจที่พยายามจะให้มีการทำซ้ำทั้งซอฟต์แวร์ ระบบปฏิบัติการ หรือแพลตฟอร์มและงานบริการ ดังนั้นในมุมมองของเขา สตาร์ทอัพจะต้องเติบโตอย่างรวดเร็วที่สุด

ผู้ก่อตั้งโรงเรียน บ่มเพาะผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ และกองทุน 500 ตุ๊กตุ๊ก (TukTuks) ซึ่งเป็นกองทุนร่วมลงทุนของกลุ่ม 500 สตาร์ทอัพจาก ซิลิคอน แวลลีย์ สหรัฐอเมริกา ให้มุมมองในลักษณะที่สตาร์ทอัพเป็นธุรกิจขนาดเล็กที่มีเป้าหมายในการเติบโตที่ยิ่งใหญ่ ในช่วงแรกอาจจะยังไม่มีรายได้ ยกตัวอย่าง กูเกิล หรือเฟซบุ๊ก พบว่าในช่วง 4 - 5 ปีแรกไม่มีรายได้ทำให้ไม่สามารถขอกู้เงินจากธนาคารได้ จึงต้องใช้วิธีการธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture Capital: VC) ผ่านทางนักลงทุนอิสระ (Angel investor) ที่เอาเงินมาลงทุนกับบริษัทสตาร์ทอัพ ทั้งนี้ สตาร์ทอัพมีวิธีการลงทุนที่แตกต่างไปจากเอสเอ็มอี รวมถึงวิธีการระดมทุน เส้นทาง การเติบโต และ ยุทธศาสตร์ อย่างไรก็ตาม สิ่งที่เหมือนกันคือทั้งเอสเอ็มอีและสตาร์ทอัพต่างก็เป็นธุรกิจทั้งคู่ โดยเมื่อธุรกิจขนาดเล็กสามารถเติบโตเป็นธุรกิจขนาดกลางไปจนถึงขนาดใหญ่ได้แล้ว ปลายทางของทั้ง 2 รูปแบบธุรกิจอาจจะเหมือนกัน แต่มุมมองเรื่องสตาร์ทอัพของเขามองว่ามีความเสี่ยงมากคือหากมีการลงทุน 10 บริษัทหลังจาก 1 ปีผ่านไปอาจจะขาดทุนถึง 5 บริษัท แต่กระนั้นสตาร์ทอัพมีบริษัทที่ประสบความสำเร็จจริงและมีการเติบโตเป็นพันเท่ามาแล้ว กรณีอุเบอร์ (Uber) มีนักลงทุนชาวไทยร่วมลงทุนไปเมื่อครั้งอุเบอร์มีมูลค่าบริษัทอยู่ที่ 6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ แต่ปัจจุบันพบว่ามูลค่าสูงขึ้นเป็น 6 หมื่นล้านเหรียญสหรัฐ นับว่าสูงมากกล่าวคือหากนักลงทุนลงทุน 1 ล้านบาทกับอุเบอร์เวลานั้นจะมีเงิน 1.6 หมื่นล้านบาทในเวลานี้ สตาร์ทอัพจะมีอัตราการเติบโตที่สูงในขณะที่เอสเอ็มอีจะค่อย ๆ ทอยเติบโต โดยเขานำเสนอประเด็นทำงานหนักรายได้ไม่ดี แต่มีอนาคตให้ติดตาม

กรรมการผู้จัดการ บริษัท ตลาด ดอท คอม จำกัด มีมุมมองสตาร์ทอัพว่าเป็นธุรกิจที่มีอัตราการเติบโตที่สูงแต่จะถูกแบ่งออกเป็นหลายกลุ่ม ทั้งนี้ ไม่ได้เป็นกลุ่มที่เกี่ยวกับเทคโนโลยีเท่านั้น เริ่มแรกสตาร์ทอัพถูกเรียกว่าดอท คอม (.com) ในยุคที่อินเทอร์เน็ตกำลังเป็นที่นิยม และในสมัยนั้น การขอเงินทุนทำได้ค่อนข้างยาก นักลงทุนแทบไม่เข้าใจและไม่สนใจ ต่างกับสมัยนี้นักลงทุนหลายคนเข้าใจเมื่อทำธุรกิจมีความพร้อมพวกเขาก็พร้อมที่จะเข้าไปลงทุน ซึ่งความคิดของนักลงทุนมีความแตกต่างกันมาก แต่พวกเขาเชื่อว่าในอนาคตสตาร์ทอัพจะมีจำนวนมากขึ้น โดยเชื่อว่าใครก็ตามที่ทำธุรกิจสตาร์ทอัพในยุคนี้จะได้เปรียบและเป็นการปูทางไปสู่ยุคต่อไปในอนาคต โดยยุคนี้เสมือนเป็นการปรับตัวหรือปรับฐานใหญ่กว่าการทำธุรกิจสตาร์ทอัพเป็นอย่างไร นิยามสั้น ๆ ของสตาร์ทอัพคือเป็นธุรกิจที่เติบโตด้วยความเร็วสูง

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท อีคิว จำกัด ได้ยกตัวอย่างผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจของสตาร์ทอัพ โดยยกคำพูดของนายสตีฟ เจจ ซึ่งเป็นที่ปรึกษานายบารัก โอบามา ประธานาธิบดีสหรัฐอเมริกาที่ว่า ธุรกิจสตาร์ทอัพมีผลต่อการจ้างงานประมาณร้อยละ 40 ของเศรษฐกิจสหรัฐอเมริกาทั้งหมดทำให้นายบารัก โอบามา ต้องตั้งหน่วยงานขึ้นมาเพื่อดูแลและสนับสนุนธุรกิจ

สตาร์ทอัพ(Startup) และดูจากบริษัทที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ของแต่ละประเทศ จะพบว่าบริษัทเหล่านั้นส่วนใหญ่จะเป็นสตาร์ทอัพมาก่อน เช่น อิสราเอลทั้งประเทศสร้างขึ้นมาจากสตาร์ทอัพทั้งหมด อาจกล่าวได้ว่าระบบเศรษฐกิจที่มั่นคงได้จะต้องมีทั้ง 2 กลุ่มคือ เอสเอ็มอี และสตาร์ทอัพ โดยที่ทั้ง 2 กลุ่มทำหน้าที่แตกต่างกันออกไป และหากดูประเทศพัฒนาแล้วจะพบว่า ต้องพัฒนาทั้ง เอสเอ็มอี และสตาร์ทอัพไปด้วยกันเพราะสำคัญในบทบาทที่ต่างกันออกไป

ผู้ก่อตั้งโรงเรียนบ่มเพาะผู้ประกอบการสตาร์ทอัพได้กล่าวในประเด็นเดียวกันว่าปัจจุบันสตาร์ทอัพในประเทศไทยถือว่ายังเล็กมาก แต่ทุกอย่างเริ่มต้นก็มาจากสิ่งเล็ก ๆ ในขณะที่ปัจจุบันสตาร์ทอัพก็บอัตรการขยายตัวของเศรษฐกิจหรือจีดีพีของประเทศไทยถือว่าดีโดยตรงต่อน้อยมาก แต่ในอีก 10 ปีข้างหน้า เป็นไปได้สูงที่สตาร์ทอัพจะเป็นส่วนหนึ่งของจีดีพีเหมือนกับประเทศอื่นคือสตาร์ทอัพมีผลต่อจีดีพีค่อนข้างมาก เป็นการสร้างธุรกิจในอนาคต ยกตัวอย่าง สิงคโปร์จะมีการมุ่งเน้นเฉพาะกลุ่มว่าส่วนใดที่ต้องผลักดัน เช่น ฟินเทค (FinTec) ซึ่งสิงคโปร์มองว่าเป็นยุทธศาสตร์ประเทศของเขา เป็นอุตสาหกรรมแห่งอนาคต สิงคโปร์เชื่อว่าจีดีพีของประเทศทั้งหมดใน 10 ปีข้างหน้าจะถูกขับเคลื่อนด้วยอุตสาหกรรมเหล่านี้หรือผลักดันโดยสตาร์ทอัพ แม้สตาร์ทอัพของไทยยังเล็กมากแต่ก็เป็นอุตสาหกรรมแห่งอนาคตที่จะมีการเติบโตขึ้นเป็นหลาย ๆ เท่าต่อปี ดังนั้น หากไม่ทำอะไรตั้งแต่ตอนนี้อาจจะช้าเกินไปเพราะอุตสาหกรรมแห่งอนาคตจะมีผลต่อจีดีพีมาก สตาร์ทอัพมีผลเรื่องการจ้างงาน และสิ่งที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งก็คือหากไม่ทำอะไรอาจจะเกิดการล่าอาณานิคมขึ้นได้ เพราะประเทศไทยจะไม่มีการบ่มเพาะหรือเครื่องจักรผลักดันเศรษฐกิจใหม่ ๆ ขึ้นมา ทั้งนี้ เศรษฐกิจไทยในอีก 10 ปีข้างหน้าจะเหนือมากขึ้น เพราะโลกจะเปลี่ยนแปลงไปอีกมาก

กรรมการผู้จัดการ บริษัท ตลาด ดอท คอม จำกัด กล่าวเสริมว่าสตาร์ทอัพจะเป็นส่วนหนึ่งของจีดีพี (GDP) ได้อย่างที่สหรัฐอเมริกาได้มีการทำอินสตาแกรมหรือ IG ขึ้นมา ซึ่งสามารถใช้ได้ทั่วโลก หากทำสตาร์ทอัพตอนนี้ต้องให้สามารถขยายธุรกิจของประเทศไทยไปยังต่างประเทศได้ ปัจจุบันสามารถทำได้ไม่ยากคือหากทำได้ก็จะดูดเม็ดเงินจากต่างประเทศเข้ามาได้โดยง่าย เวลานี้จะเห็นว่าการชำระเงินออนไลน์ง่ายมาก เช่นเดียวกับระบบการขนส่งสินค้า แต่ขณะนี้ปัญหาคือ วิทยาลัยที่เข้าไปไม่ถึง เพราะฉะนั้น นักลงทุนสตาร์ทอัพจะต้องมีการปรับเปลี่ยนกระบวนการทางความคิดว่าหากจะทำธุรกิจต้องไม่ทำเฉพาะในประเทศไทยเท่านั้น

ประเทศไทยเวลานี้เปรียบได้กับอินโดนีเซียเมื่อ 3 - 4 ปีที่ผ่านมา โดยสตาร์ทอัพของประเทศไทยมีอัตราการเติบโตที่เร็วมากประมาณ 7 - 8 เท่าต่อปี และที่สำคัญเวลานี้หากจะทำธุรกิจในประเทศไทยยังมีคู่แข่งน้อยมาก เป็นโอกาสมาก ขณะนี้สิ่งที่กลุ่มสตาร์ทอัพได้สร้างเอาไว้คือ การปูทางให้คนรุ่นใหม่กลุ่มใหม่ก้าวไปสู่ระดับโลกให้ได้ คนไทยเก่งแต่ขาดประสบการณ์ หากถามถึงวิธีที่ประเทศไทยจะชนะได้ในระดับโลก ข้อคิดที่น่าสนใจว่า ทุกเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นบนโลกไม่ว่าจะเป็นกูเกิล เฟซบุ๊ก หรือแม้กระทั่งไอโฟนจะมีคนไทยเข้าไปเกี่ยวข้องอยู่เสมอ คนไทยมีความเก่งอยู่ในตัวเองไม่แพ้ชาติใดในโลกนี้ แต่อุปสรรคของคนไทยคือข้อจำกัดที่ถูกตั้งกันขึ้นมากับคำว่าเป็นไปได้ ดังนั้น ต้องสร้างบรรยากาศความเป็นไปได้ให้เกิดขึ้นเสียก่อน โดยต้องมีตัวอย่างที่ดีให้คนรุ่นหลังได้เห็น ทั้งนี้ นักลงทุนหรือผู้ประกอบการขนาดใหญ่มีส่วนช่วยให้สตาร์ทอัพเกิดขึ้นได้ ด้วยการมองหาช่องทาง การปรับปรุงธุรกิจให้เติบโตโดยนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ และใช้วิธีการส่งเสริมหรือเข้าไปช่วยลงทุนให้กับกลุ่มสตาร์ทอัพที่มองแล้วมีความสอดคล้องกับแนวทางของบริษัทของตนเอง หรือหากไม่ลงทุนก็อาจจะ

ผู้ที่ให้คำแนะนำกับกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่กำลังมีไฟ คนไทยเก่งเรื่องเทคโนโลยีแต่อาจจะยังขาดประสบการณ์ไม่ว่าจะเป็นการทำตลาด หรือการบริหารจัดการซึ่งทุกสตาร์ทอัพต้องใช้ สิ่งที่สำคัญที่สุดในการเข้าไปช่วยเหลือหรือสนับสนุนสตาร์ทอัพ คือ อย่าเข้าไปซื้อกิจการหรือซื้อหุ้นส่วนใหญ่เพราะจะทำให้ผู้ก่อตั้งเกิดอาการผ้อและแรงปรารถนาที่จะทำงานอาจจะหายไป แต่ให้เลือกที่จะซื้อในส่วนที่เล็กน้อยในการสนับสนุนซึ่งจะทำให้พวกเขามีพลังที่จะเดินไปข้างหน้าต่อ สตาร์ทอัพไม่มีข้อจำกัดเรื่องอายุ ไม่จำเป็นต้องเป็นคนอายุน้อยเท่านั้น แต่การเข้ามาช่วยลงทุนในสตาร์ทอัพจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถประหยัดเวลาไปได้ โดยการเป็นสตาร์ทอัพนั้นมีเพียงแนวคิดใหม่ยังไม่เพียงพอ แต่ต้องลงมือทำและทำให้มีผลลัพธ์ซึ่งหมายถึงการมีลูกค้าเข้ามาใช้งานจริงและมีการใช้จ่ายเงินจริง การทำสตาร์ทอัพจะต้องรู้จริงในสิ่งที่ทำก่อนเป็นอันดับแรก โดยเงินอาจจะไม่ใช่สิ่งสำคัญเท่ากับเวลา การที่มีเวลาเพียง 5 - 10 ปีในช่วงที่คนกำลังให้ความสนใจ หากทำไปแล้วจะเกิดความล้มเหลวก็ไม่ใช่ไรแต่จะต้องนำกลับมาทำใหม่ได้โดยการปรับปรุงให้ดีขึ้น โดยแนวคิดที่ดีจะต้องอยู่ถูกที่ถูกเวลา (หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ, 2559)

ทั้งหมดที่กล่าวมา คือมุมมองของคนรุ่นใหม่ของประเทศไทยในธุรกิจสตาร์ทอัพที่เห็นสอดคล้องกันว่ายุทธศาสตร์ของประเทศในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจควรมีสตาร์ทอัพอยู่ในโรดแมป (Roadmap) และทำกันอย่างจริงจัง

อย่างไรก็ตาม พบว่านักลงทุนในสตาร์ทอัพ (Startup) ของประเทศไทย ผู้ก่อตั้งส่วนใหญ่มีอายุน้อย (ประมาณ 1 ใน 3 อายุต่ำกว่า 30 ปี) และเป็นนักลงทุนที่ยังมีเครดิตทางการเงินไม่มากนัก ธนาคารพาณิชย์ปล่อยสินเชื่อให้กับนักลงทุนกลุ่มนี้ค่อนข้างยากเพราะมองว่าธุรกิจมีความเสี่ยงมาก นักลงทุนส่วนใหญ่จะระดมทุนจากคนในครอบครัว เพื่อนฝูง นักลงทุนใจดี และเงินทุนจากกิจการร่วมลงทุน Venture Capital (VC) นับว่าเป็นทางเลือกการลงทุนของคนยุคใหม่ VC ที่ลงทุนในกลุ่มบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup) นอกจากจะร่วมลงทุนแล้วยังให้คำปรึกษาในด้านการบริหารจัดการสตาร์ทอัพ การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ การดำเนินธุรกรรมทางกฎหมายเพื่อเพิ่มมูลค่าของธุรกิจอีกด้วย ทั้งนี้ เป็นความฝันของเด็กรุ่นใหม่หลายคนที่ยากจะก้าวขึ้นเป็นสตาร์ทอัพ (Startup) ที่ประสบความสำเร็จอยากมีแนวคิดใหม่ให้ดึงดูดใจนักลงทุนทั้งหลาย แต่ในโลกความจริงพบมีนักลงทุนสตาร์ทอัพไม่กี่รายที่จะก้าวข้ามการระดมทุนสำหรับสตาร์ทอัพในระยะแรก (Seed Round) ไปสู่ series A ไป B จนได้เป็น “ยูนิคอร์น” (มูลค่าบริษัทเกินพันล้านเหรียญสหรัฐ) “ประชาชาติธุรกิจ” ได้เปิดมุมมองธุรกิจของ 3 ว่าที่ “ยูนิคอร์น” สตาร์ทอัพไทย ของไทย ดังนี้



ภาพที่ 3 ภาพนักลงทุนสตาร์ทอัพของไทยที่ประสบความสำเร็จในระดับหนึ่ง
ที่มา: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2560

นายอิศราคร หะริณสุต ผู้ร่วมก่อตั้ง และประธานบริหารฝ่ายปฏิบัติการ บริษัท โอมิเซะ จำกัด ผู้ให้บริการเครือข่ายชำระเงินของบัตรเครดิต (Payment Gateway) กล่าวถึงสตาร์ทอัพว่า การเป็นสตาร์ทอัพไม่่ง่าย ต้องทำงานหนัก และไม่ยอมแพ้เมื่อพบอุปสรรค การเป็นสตาร์ทอัพไม่มีสูตรสำเร็จ แต่มีปัจจัยหลักที่ทำให้ประสบความสำเร็จได้ เช่น ผลิตภัณฑ์หรือบริการที่แก้ปัญหาได้จริงซึ่งไม่ต้องคิดซับซ้อน ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ที่ออกมาครั้งแรกต้องง่ายที่สุด เพราะไม่ทราบว่าความคิดที่ออกแบบจะใช้ได้จริงหรือไม่ ถ้าทุ่มเทแต่ไม่มีคนใช้ผลิตภัณฑ์ก็เสียทั้งเงินและเวลา ปัจจุบันสตาร์ทอัพมีโอกาสหาทุนได้มากกว่าเมื่อก่อน แต่การระดมทุนไม่ควรคำนึงถึง “เงิน” ต้องมองกองทุนที่ลงทุนในกลุ่มบริษัท สตาร์ทอัพ (venture capital) นั้น ๆ จะช่วยเพิ่มคุณค่า (value) และช่วยให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างไร ที่สำคัญต้องเรียนรู้อยู่เสมอ เป็นเส้นโค้งแห่งการเรียนรู้ (learning curve) เป็นช่วงสะสมประสบการณ์ ทั้งนี้ สิ่งที่ทำครั้งแรกอาจจะไม่ได้ดีที่สุด การทำสตาร์ทอัพจะได้เห็นอะไรใหม่ ๆ ได้เรียนรู้อะไรใหม่ ๆ ขอเพียงพร้อมที่จะคว้าหรือปรับเปลี่ยนได้ตลอดเวลา

นายกิตตินันท์ อนุพันธ์ ประธานกรรมการ บริษัท เอนนี่แวย์ ทู โก ผู้ให้บริการแอปพลิเคชัน “เคลมดี” ได้กล่าวถึงภาพรวมของสตาร์ทอัพว่าเติบโตขึ้น โดยในแต่ละปีมีสตาร์ทอัพประมาณ 500 - 600 ราย แต่ที่ระดมทุนได้จริง ๆ มีเพียง 20 - 30 ทีม ซึ่งปัญหาที่เห็นก็คือ การยึดติดกับการทำงานแบบ SMEs เพราะยังไม่เข้าใจกับแนวทางการทำสตาร์ทอัพที่แท้จริง ทำให้ระดมทุนไม่ได้ และบริษัทเติบโตช้า การเติบโตแบบสตาร์ทอัพต้องโตร้อยละ 15 ใน 1 เดือน โตเป็นเท่าตัวใน 6 เดือน ดังนั้นต้องหาโอกาสเข้าโครงการอบรมบ่มเพาะ (accelerate) เพื่อที่จะได้คิดและเข้าใจการเป็นสตาร์ทอัพจริง ๆ ต้องรู้วิธีคิดและวิธีทำงานแบบสตาร์ทอัพ กล่าวคือแม้มีสินค้าดี มีทีมดี มีลูกค้าดี แต่ยังไม่สามารถทำงานแบบสตาร์ทอัพได้ก็ไม่มีนักลงทุนมาร่วมลงทุนด้วยเพราะพวกเขาไม่ได้ดูเพียงผลิตภัณฑ์เท่านั้น ผลิตภัณฑ์เลียนแบบกันได้ แต่พวกเขาจะร่วมลงทุนเพราะความคิด ความชอบ (passion) ขณะที่การขยับไประดมทุนในซีรีส์ใหญ่ขึ้นไปยิ่งยากขึ้น เดิมซีรีส์ A ระดมทุน 1 ล้านเหรียญสหรัฐแลกกับหุ้นร้อยละ 20 แต่ถ้าจะระดมทุน 2 ล้านเหรียญ ต้องทำให้บริษัทมีมูลค่า 10 ล้านเหรียญ

สหรัฐ ซึ่งเป็นเงินจำนวนมาก สตาร์ทอัพที่เพิ่งเริ่มต้นจะยิ่งยาก ทั้งนี้ สตาร์ทอัพไม่จำเป็นต้องทำ Business to Consumer (B2C) คือ ขายสินค้าและบริการให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง เพื่อลดค่าใช้จ่ายระหว่างพ่อค้าคนกลางและสามารถทำให้ราคาของสินค้าและบริการถูกลง หลายคนหลงทางว่าสตาร์ทอัพต้องสร้างผลิตภัณฑ์ B2C แต่การทำ B2C ให้สำเร็จยากมากและต้องใช้เงินจำนวนมาก ดังนั้นควรเริ่มต้นแบบ Business-to-Business (B2B) คือทำธุรกิจโดยขายสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้าที่เป็นลูกค้าองค์กร ไม่ใช่คนธรรมดาเป็นรายคน แต่ถ้าทำแบบ B2B ไม่ได้ก็ต้องทำแบบ Business-to-Business-to-Customer (B2B2C) หรือทำผลิตภัณฑ์ให้ C แต่หารายได้จาก B ซึ่งการทำแบบนี้จะสเกลได้ง่าย เพราะถ้าจะเป็น B2B โดยไม่สนใจ C เลยก็น่าจะขยายธุรกิจไม่ได้ เพราะไม่มี C เป็นตัวประกัน เมื่อใดก็ตามที่ทำให้ C ได้ประโยชน์แล้ว B เป็นตัวประกัน จะสเกลได้”

ผู้ก่อตั้งและซีโอโอบริษัทอูคบี (OokBee) ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มอี - บุก กล่าวเสริมสรุปได้ว่า สตาร์ทอัพไม่มีสูตรสำเร็จ กล่าวไม่ได้ว่าการทำ B2B หรือ B2C แบบใดดีกว่ากัน แต่ B2B มีข้อได้เปรียบ เพราะขายให้กับองค์กรจะได้เงินจำนวนมาก ทำให้มีกระแสเงินสดเข้ามาดีกว่า ถ้าทำ B2C อาจขายได้ครั้งละไม่กี่บาท และต้องลงโฆษณาหรือโปรโมชั่นมาก ดังนั้น ธุรกิจที่ดีที่สุด คือ ต้องทำให้ได้ทั้ง 2 แบบ เพื่อให้ช่วยหนุนกัน อย่างไรก็ตาม ตลาดสตาร์ทอัพ (Startup) พัฒนาขึ้นมาเรื่อยๆ อีโคซิสเต็มใหญ่ขึ้น มีนักลงทุนเพิ่มมากขึ้น ทำให้การเป็นสตาร์ทอัพเป็นได้ง่ายขึ้น ส่งผลให้สตาร์ทอัพของประเทศไทยมีจำนวนมากขึ้น คุณภาพดีขึ้น แต่คู่แข่งที่มีผลิตภัณฑ์หรือความคิดเหมือนกันก็มากขึ้นด้วย ดังนั้นต้องพยายามคิดหาทางแก้ปัญหาใหม่ๆ แต่ต้องดูด้วยว่าตลาดใหญ่พอที่สตาร์ทอัพจะอยู่ได้หรือไม่ จะประสบความสำเร็จไม่มีสูตรตายตัวที่แน่นอน คือต้องทำงานหนัก และต้องฉลาดในการใช้เวลา มีแนวคิดอะไรใหม่ๆ ต้องรีบทดลอง ไม่ได้การก็รีบเปลี่ยน เพราะตอนนี้เวลาคือต้นทุนที่สำคัญที่สุด”

กรรมการผู้จัดการ ดีแทค แอคเซลอเรท บริษัทจำกัด (มหาชน) โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (ดีแทค) กล่าวสรุปเกี่ยวกับดีแทคได้จัดโครงการ dtac accelerate มา 6 ปีแล้วจึงได้เห็นพัฒนาการของสตาร์ทอัพไทยที่มีความพร้อมและประสบการณ์มากขึ้นหลายทีมสร้างธุรกิจได้จริง ขณะที่สตาร์ทอัพแถวหน้าของวงการอย่าง โอมิเซะ, เคลมดี, อูคบี, วงโน และฟินโนมิน่า ก็เติบโตก้าวกระโดด จึงเชื่อว่าภายใน 3 -5 ปีนี้ จะมียูนิคอร์นที่เป็นสตาร์ทอัพของประเทศไทย

อย่างไรก็ตาม ขณะนี้พบว่า มีผู้หญิงเข้ามาในวงการสตาร์ทอัพมากขึ้น ซึ่งจะช่วยเปิดมุมมองใหม่ ๆ รวมถึงประเภทของสตาร์ทอัพจะได้มีหลากหลายขึ้น ที่มาแรงน่าจะเป็นด้านสุขภาพ ส่วนที่อยากให้เกิดขึ้นมากคือด้านการเกษตรที่เป็นการต่อยอดจุดแข็งของประเทศไทย เพราะการจะไปสู้ด้านฟินเทคหรือเทคโนโลยีอื่นที่เป็นสตาร์ทอัพกับต่างประเทศอาจจะยาก ที่ผ่านมาผู้ที่เข้าร่วมโครงการ dtac accelerate 45 ทีม สามารถสร้างมูลค่าได้กว่า 5 พันล้านบาท โดยร้อยละ 70 ของสตาร์ทอัพที่อยู่ในโครงการมีนักลงทุนมาร่วมลงทุนเมื่อเทียบกับอัตราเฉลี่ยในท้องตลาดจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 20 สำหรับ dtac accelerate ปีที่ 6 มี 5 ใน 11 ทีมได้รับเงินลงทุนแล้ว และคาดว่าจะมีนักลงทุนร่วมลงทุนเป็นจำนวน 10 ทีมอย่างแน่นอน

ผู้ศึกษาขอยกตัวอย่างสตาร์ทอัพชั้นนำในตลาดปัจจุบัน ดังนี้

1) SEA ย่อมาจาก Southeast Asia คือ เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ซึ่งเป็นชื่อของฐานที่มั่นของบริษัท SEA เดิมชื่อ Garena เป็นสตาร์ทอัพอันดับต้น ๆ ของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มีธุรกิจในสิงคโปร์ มาเลเซีย ไทย เวียดนาม ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซียและไต้หวัน เดิมเป็นธุรกิจที่เน้นเฉพาะเกมออนไลน์

และปัจจุบันได้ขยายสู่ธุรกิจใหม่ ๆ อย่างอีคอมเมิร์ซ (Shopee) และการจ่ายเงินดิจิทัล (AirPay) ด้วยนางสาวณิรัตน์ อนุโลมสมบัติ ประธานเจ้าหน้าที่บริการ SEA (ประเทศไทย) ได้ให้ข้อมูลว่า ที่ SEA ประสบความสำเร็จได้นั้นเกิดจากความเข้าใจ Digital Era และ Mobile First ทำให้สามารถเน้นเข้าไปให้บริการปัญหา (Pain Point) ของผู้บริโภคจากยุคดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ธรรมชาติของสตาร์ทอัพ (Startup) จะเผชิญกับความท้าทายตลอดเวลา คนที่เข้ามาในธุรกิจนี้จึงต้องมีความชอบ (Passion) เพื่อให้สามารถเดินหน้าทำธุรกิจต่อได้แม้จะพบปัญหาหรืออุปสรรค รวมถึงการมีหุ้นส่วน (Partner) ที่เข้ามาสนับสนุนให้ธุรกิจแข็งแกร่งขึ้น

“สตาร์ทอัพที่ดีต้องรัน (run) ให้เร็ว ล้มให้เร็ว ลุกให้เร็ว และปรับตัวให้ได้ ตามยุทธวิธี Fail Fast ด้วยการเริ่มลงมือทำสิ่งต่าง ๆ อย่างรวดเร็ว และถ้าพบว่าหากสิ่งที่ไม่ใช่สิ่งที่ตอบโจทย์ก็ไม่ลังเลที่จะล้มเลิกอย่างรวดเร็วโดยไม่เสียดายหรือดันทัวร์ง” ทั้งนี้ SEA มองว่า สตาร์ทอัพกลุ่มที่คาดว่าจะเข้ามามีบทบาทสำคัญในประเทศไทยต่อจากนี้ไป คือบริการที่จะมาตอบสนองการก้าวสู่สังคมสูงวัย (Aging Society) เพราะประเทศไทยจะเต็มไปด้วยประชากรผู้สูงอายุ (Startupthailand center, National Innovation Agency, 2561)

2) HappyFresh เป็นธุรกิจสตาร์ทอัพอีกตัวอย่างหนึ่งที่ให้บริการช่วยซื้อสินค้าคุณภาพจากซูเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำ พร้อมบริการส่งให้ถึงมือในเวลาที่เหมาะสม ลักษณะของสตาร์ทอัพนี้คือ พยายามเข้ามาตอบโจทย์ของคนเมืองที่ไม่มีเวลาแม้แต่จะไปจ่ายตลาด รวมถึงปัญหาจราจรอย่างที่พบมากในประเทศไทย หรืออาจจะตอบโจทย์สังคมผู้สูงวัยในอนาคต โดยเก็บค่าบริการเพิ่มเติมจากผู้ซื้อ (โครงการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรมรายใหม่มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2560)

3.3 ศึกษาปัญหา อุปสรรคที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) และการทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup) ขั้นนำ

การจะเป็นผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพ (Startup) จำเป็นต้องศึกษาเรียนรู้โดยเฉพาะบัณฑิตจบใหม่ที่ ยังไม่มีประสบการณ์การทำงานมาก่อน เพราะจะไม่ทราบการบริหารจัดการ เป็นเรื่องที่ค่อนข้างเสี่ยงพอสมควรหากจะเป็นผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพทันทีโดยไม่ผ่านการงานให้มีประสบการณ์งานก่อน เพราะจะไม่ทราบแนวทางการบริหารจัดการในเรื่องต่าง ๆ ที่จำเป็นสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ และปัญหา อุปสรรคในการทำธุรกิจสตาร์ทอัพอย่างแน่นอน

การทำสตาร์ทอัพ (ต้องไม่ใช่ผู้ประกอบการรายย่อย SMEs)

ผู้ศึกษาเห็นด้วยกับการเป็นผู้ประกอบการที่ควรมีประสบการณ์ในธุรกิจเอสเอ็มอีมาก่อน และหากต้องการทำสตาร์ทอัพจะต้องตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคให้เร็วที่สุด และทำให้เกิดธุรกิจเติบโตแบบก้าวกระโดดให้ได้ โดยอย่าทำสตาร์ทอัพแบบเอสเอ็มอี

ผู้ศึกษาขอยกตัวอย่างความแตกต่างของสตาร์ทอัพและ SMEs : กรณีธุรกิจให้บริการรับดูแลเด็กและผู้สูงอายุ

หากเป็นการทำธุรกิจ SMEs (แบบดั้งเดิม) คือเมื่อกิจการพอมียุทธศาสตร์และต้องการขยายธุรกิจจะต้องมองหาทำเลเพื่อขยายสาขาเพิ่มขึ้น ลงทุนจ้าง คนเพิ่ม ซึ่งถือว่าเป็นการเติบโตตามจำนวนเงินลงทุน แต่หากเป็นสตาร์ทอัพ (Startup) จะมีการปรับรูปแบบธุรกิจใหม่ โดยการนำเทคโนโลยี เช่น อินเทอร์เน็ตมาช่วย มีการสร้างเว็บไซต์หรือแอปพลิเคชันขึ้นมาเพื่อให้คนที่สนใจอยากทำงานเป็น

ผู้ดูแลเด็กและผู้สูงอายุมาสมัครทิ้งข้อมูลไว้ ให้คนที่ต้องการเข้ามาเลือก มีระบบกรองหาคนที่อยู่ใกล้ตำแหน่งของลูกค้า บอกช่วงเวลาว่างที่สามารถรับงาน ข้อมูลประวัติและมีการรีวิวผลงานที่ลูกค้าท่านอื่นพีดแบคไว้ ตลอดจนสามารถจองเวลาและชำระเงินเพื่อใช้บริการผ่านบัตรเครดิตได้ทันที โดยเจ้าของธุรกิจสตาร์ทอัพจะมีรายได้มาจากค่าธรรมเนียมการใช้บริการ ซึ่งถือเป็นการลงทุนเพียงแค่พัฒนาเว็บไซต์หรือแอปพลิเคชันที่ใช้เงินลงทุนเท่านั้น ไม่ต้องลงทุนจ้างคนเพิ่ม หาสถานที่เพิ่มเติม (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2561)

ปัญหาของการทำธุรกิจสตาร์ทอัพในปัจจุบันของประเทศไทย

1) กฎหมาย กฎระเบียบของประเทศไทยยังไม่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพเท่าที่ควร เช่น สิทธิประโยชน์ทางภาษี การเข้าประเทศและเข้ามาทำงานของผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี นวัตกรรมที่จำเป็นต่อธุรกิจสตาร์ทอัพ

2) ประเทศไทยยังขาดแคลนบุคลากรที่จำเป็นต่อธุรกิจสตาร์ทอัพ ได้แก่ วิศวกรซอฟต์แวร์ โปรแกรมเมอร์ นักออกแบบ นักวิเคราะห์ตลาด เป็นต้น

3) กลุ่มผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพหน้าใหม่ยังขาดทักษะการเป็นผู้ประกอบการในลักษณะของสตาร์ทอัพ คือขาดทักษะการนำเทคโนโลยี นวัตกรรมมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ ยังไม่สามารถนำเสนอแนวคิดที่มีความเป็นสตาร์ทอัพอย่างแท้จริง ตลอดจนยังไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนและระดมทุนได้

อย่างไรก็ตาม รัฐบาลได้มีนโยบายที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพ อาทิ เห็นชอบจัดตั้งกองทุนเพื่อร่วมลงทุนกับวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) วงเงิน 6,000 ล้านบาท และมีแหล่งเงินทุนจากธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) แห่งละ 2,000 ล้านบาท นอกจากนี้ รัฐบาลได้ให้ความสำคัญกับการสร้างและพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันให้วิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) โดยในปีงบประมาณ 2561 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ได้จัดทำงบประมาณบูรณาการเพื่อสร้างและพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นและผู้ประกอบการรายใหม่จำนวน 1,266.54 ล้านบาท โดยได้บูรณาการการดำเนินงานร่วมกับ 10 หน่วยงาน อาทิ กระทรวงอุตสาหกรรม กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี กระทรวงศึกษาธิการ เป็นต้น โดยมีกรอบการดำเนินงานที่ครอบคลุมตั้งแต่การเตรียมความพร้อมนักศึกษาสู่การเป็น SME รุ่นใหม่ การสร้างและพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นและผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีมูลค่าสูง การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้อง การส่งเสริมธุรกิจนวัตกรรมรายใหม่ที่มีศักยภาพให้เติบโตได้ (MarketingOops, 2560)

นายกรณ์ จาติกวณิช อดีตรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง ได้กล่าวไว้ใน 5 MiN READ REPORT ว่า สตาร์ทอัพ ต้องกล้าทำ พร้อมสู้ปัญหา ไม่ยอมแพ้หรือถอดใจ โดยกล่าวถึงคนมีความคิดดีจำนวนมาก แต่คนที่กล้าจะเดินก้าวแรกและก้าวต่อ ๆ ไป มีวินัย อดทนต่ออุปสรรค และทุกปัญหาที่พบมีไม่มาก ต่อให้มีความละเอียดถี่ถ้วนอย่างไร วันหนึ่งอาจพบปัญหา สิ่งที่จะพิสูจน์ว่าประสบความสำเร็จหรือไม่คือ ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพทำตัวอย่างไร พร้อมแก้ปัญหาและปรับเปลี่ยนความคิดของตัวเองหรือไม่ ถอดใจหรือไม่ยอมแพ้ เป็นคุณสมบัติที่สำคัญที่สุด (The MOMENTUM, 2559)

คนรุ่นใหม่ยุคไทยแลนด์ 4.0 กับการทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพชั้นนำ

คนรุ่นใหม่ที่ยังไม่มีความพร้อมที่จะเป็นผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพก็มีทางเลือกคือ การเข้าไปทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพชั้นนำ เพื่อเรียนรู้งาน และหาประสบการณ์ เตรียมพร้อมที่จะเป็นผู้ก่อตั้งในอนาคตต่อไปได้ ทั้งนี้ พื้นความรู้ในด้านที่เกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพก็สำคัญ เช่น ด้านการเงิน ด้านการวางแผน ด้านนวัตกรรมและบริหารธุรกิจ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม การสำเร็จการศึกษาจากสาขาวิชาเฉพาะทาง ซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดงานจำเป็นและต้องสอดคล้องกับความก้าวหน้าของเทคโนโลยีสมัยใหม่ก็เป็นข้อได้เปรียบ (Admission Premium, 2561)

แรงจูงใจในการเลือกทำงานกับบริษัทสตาร์ทอัพของคนรุ่นใหม่

1) ผลตอบแทนที่อาจสูงกว่าบริษัททั่วไป เนื่องจากต้องใช้ความรู้เฉพาะทาง อาทิ ด้านเทคโนโลยี นวัตกรรม และวิศวกรรมซอฟต์แวร์ เป็นต้น

2) มีโอกาสเรียนรู้และพัฒนาตนเอง หากความรู้ใหม่ ๆ ในโลกของการแข่งขันทางเทคโนโลยี การได้ทำงานในบริษัทชั้นนำซึ่งเป็นมืออาชีพ เก่งและเชี่ยวชาญ ทำให้เกิดการเรียนรู้จากบุคคลเหล่านั้นได้

3) ชอบความมีอิสระในการทำงาน มีกฎ ระเบียบไม่มากเหมือนกับองค์กรแบบดั้งเดิม เน้นคุณภาพของงานที่ออกมา บางครั้งอาจไม่ต้องเข้าที่ทำการ โดยสามารถทำงานจากที่ไหนก็ได้

4) ค่านิยมในโลกปัจจุบัน ในยุคของเทคโนโลยีสารสนเทศ การได้ทำงานในบริษัทชั้นนำแสดงถึงความเป็นคนทันสมัย ทันโลก และพร้อมที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ ตลอดเวลา

5) ความมีชื่อเสียงขององค์กร ทำให้เกิดความภูมิใจในตนเองที่เข้าทำงานในองค์กรที่มีชื่อเสียง แสดงถึงศักยภาพในการทำงาน และเป็นบุคคลที่ได้รับความคัดเลือกคุณสมบัติมาอย่างดี

WorkVenture ได้ทำการสำรวจความคิดเห็นในกลุ่มคนรุ่นใหม่ จำนวน 2,388 คน และพบว่าบริษัทสตาร์ทอัพและบริษัทด้านเทคโนโลยี (ขนาดไม่เกิน 5000 คน) ที่คนรุ่นใหม่อยากทำงานด้วยมากที่สุดในประเทศไทยปีพ.ศ. 2560 (ค.ศ. 2017) 10 อันดับแรก ได้แก่

1) Agoda เป็นหนึ่งในบริษัทผู้ให้บริการเว็บไซต์จองห้องพักและโรงแรมที่เติบโตเร็วที่สุดในโลกและมีการเติบโตของผู้ใช้งานรวดเร็วที่สุดในเอเชีย โดยมีโรงแรมในเครือข่ายกว่า 100,000 แห่ง และมีเว็บไซต์ที่ได้รับการแปลเป็นภาษาต่าง ๆ ถึง 40 ภาษา Agoda ยังจ่ายค่าทำงานในวันลาหยุด มีสวัสดิการให้พนักงานเป็นส่วนลดพิเศษ ร้านอาหาร และส่วนลดสำหรับการจองห้องพักในโรงแรมอีกด้วย

2) Line เป็นแอปพลิเคชันที่คนไทยนิยมใช้ที่สุดและปัจจุบันดำเนินธุรกิจรอบด้าน อาทิ LINE MAN, LINE TODAY, LINE GAME, LINE TV เป็นต้น LINE เป็นบริษัทที่ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาและสร้างสรรค์คุณค่าใหม่ ๆ อย่างไม่หยุดยั้ง และในประเทศไทย LINE ได้ตั้งสำนักงานอยู่บนถนนสาทร ออฟฟิศตกแต่งด้วยคาแรกเตอร์การ์ตูนของ LINE อย่าง Brown และ Cony

3) Wongnai (วงใน) ให้บริการค้นหา และรีวิวร้านอาหารผ่านช่องทางดิจิทัลหลากหลายช่องทาง ได้แก่ เว็บไซต์ Wongnai.com แอปพลิเคชันมือถือ ทั้งบนระบบ iOS และ Android โดย Wongnai ช่วยให้ผู้ใช้สามารถค้นหาร้านอาหารทั่วประเทศไทย ตามสถานที่และประเภทได้ในทุกเวลาที่ต้องการ โดยมีรีวิวจากผู้ที่ใช้ไปใช้บริการด้วยตัวเองจริงมาช่วยประกอบการตัดสินใจ ซึ่งรีวิวนีเองที่เป็นตัวขับเคลื่อนหลักของการเติบโต ที่ผู้ใช้งาน Wongnai สามารถเขียนความคิดเห็น,

อัปโหลดรูปภาพ และให้คะแนนร้านอาหารใน Wongnai ได้ตลอดเวลา Wongnai มีพนักงานมากกว่า 150 คนในแปดเมือง ได้แก่ กรุงเทพฯ, เชียงใหม่, ชลบุรี, หาดใหญ่, ภูเก็ต, โคราช, ขอนแก่น, และหัวหิน พนักงานมีความสุขในการทำงาน มีอิสระในการแสดงความคิดสร้างสรรค์และมีพลังในการทำงานอยู่เสมอ จึงได้มีสวัสดิการเพื่อพนักงานหลายอย่าง เช่น ข้าวกลางวันสามมื้อต่อสัปดาห์, วันลาไม่จำกัด, Work from home ได้, มี macbook ให้ใช้ทุกคน

4) “Garena” มาจากการรวมกันระหว่างคำว่า “Global Arena” การ์รินาให้บริการด้านอินเทอร์เน็ตแพลตฟอร์มและเป็นผู้นำการให้บริการเกมออนไลน์ เกมมือถือ บริการช่องทางการสื่อสารและความบันเทิงรวมทั้งระบบชำระเงินออนไลน์ และ e - Commerce และด้วยความร่วมมืออันดีกับบริษัทชั้นนำของโลกที่ร่วมกันพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ ปัจจุบัน การ์รินา เติบโตอย่างรวดเร็ว โดยมีผลิตภัณฑ์ให้บริการบนโลกอินเทอร์เน็ตที่หลากหลายรองรับผู้ใช้งานกว่า 140 ล้านคนทั่วโลก

5) Booking.com เป็นเว็บไซต์ที่มีข้อมูลต่าง ๆ และคำนึงถึงผู้ใช้เป็นหลัก พร้อมด้วยการรับประกันราคาที่พักที่ดีที่สุด เป้าหมายของ Booking.com คือมีความสะดวกที่สุดและคุ้มค่าสำหรับผู้เดินทางเพื่อติดต่อธุรกิจและนักท่องเที่ยวในการค้นหาและจองที่พักประเภทต่าง ๆ มากมายซึ่งผ่านการเลือกสรรจากทั่วโลก

6) Lazada คือประเทศไทยเป็นส่วนหนึ่งของลาซาด้ากรุ๊ป ห้างสรรพสินค้าช้อปปิ้งออนไลน์ที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ดำเนินธุรกิจในประเทศอินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ ไทย และเวียดนาม ลาซาด้ายังเป็นผู้บุกเบิกตลาดอีคอมเมิร์ซในภูมิภาคนี้ โดยมอบประสบการณ์การช้อปปิ้งและช่องทางการขายปลีกที่สะดวกสบายสำหรับผู้บริโภคและมอบแพลตฟอร์มสำหรับผู้ค้าให้สามารถเข้าถึงฐานลูกค้าที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ได้อย่างง่ายดาย

7) Pomelo มุ่งมั่นยกระดับนิยามของคำว่าไฮสตรีทแฟชั่น ให้กลายเป็นการแต่งตัวแนวใหม่ที่ลดเส้นแบ่งระหว่างแบรนด์เนมหรูกับเสื้อผ้าล้าลอง ทีมงานกว่าร้อยชีวิตทั่วเอเชียได้ผนึกกำลังกันเพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าจะถูกส่งตรงจากสตูดิโอใจกลางกรุงเทพ ไปถึงมือผู้ซื้อหลายล้านคนในกว่า 50 ประเทศภายใน 1-3 วัน

8) The MATTER คือสำนักข่าวออนไลน์ที่กำลังได้รับความนิยมบนหน้า feed สนุกไปกับการชวนให้ทุกคนได้กลับมาสนใจเรื่องราวของสังคมโลก ไม่ว่าจะเป็โลกใกล้ตัวเราและโลกที่ไกลออกไป นำเสนอด้วยมุมมองที่สนุก เสพง่าย พนักงานในองค์กรประกอบด้วยการทำงานร่วมกัน

9) บริษัท aCommerce ผู้นำในธุรกิจการให้บริการเกี่ยวกับการซื้อขายของออนไลน์ หรือ e-commerce อย่างครบวงจร ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ aCommerce ให้บริการตั้งแต่การออกแบบและสร้าง website ทำการตลาดออนไลน์ บริหารจัดการร้านค้าในหลาย ช่องทาง เก็บสินค้าและจัดส่งสินค้า รวมถึงบริการหลังการขาย องค์กรเติบโตอย่างรวดเร็ว เพราะพนักงานร่วมมือกันทำงานอย่างจริงจัง บรรยากาศการทำงานเป็นไปสนุกสนานและไม่เครียด

10) Kaidee พื้นที่ซื้อ - ขายของมือสองออนไลน์ที่คุณสามารถใช้งานได้ฟรี ทำได้ทุกที่ และทุกเวลา สามารถเปลี่ยนของที่ไม่ได้ใช้ทั้งหลายภายในบ้านให้กลายเป็นเงินได้ พร้อมมีหมวดหมู่ให้เลือกหลากหลาย และด้วยความที่เป็นบริษัท Startup วัฒนธรรมองค์กรที่นี้จึงมีความยืดหยุ่นสูงหรือ

สรุปเป็นแนวคิด 3 ส่วนคือ WORK – ที่ขายดีมีออฟฟิศแบบเปิดและของประชุมที่ตกแต่งในธีมต่าง ๆ ที่ช่วยให้พนักงานมีแนวคิดที่เป็นเลิศมากยิ่งขึ้น EAT – มีห้องครัวกลางขนาดใหญ่ที่พนักงานทุกคนเข้ามาทานอาหารได้ตลอดเวลา และPLAY – มีห้องสำหรับกิจกรรมนันทนาการเช่น โต๊ะปิงปอง มุมสำหรับเล่นดนตรี (Sanook, 2560)

ข้อดีของการทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup)

- 1) ได้ทำงานที่มีความสำคัญ เนื่องจากสตาร์ทอัพถือว่าพนักงานของบริษัททุกคนคือส่วนสำคัญของการประสบความสำเร็จต่อบริษัท เพราะในองค์กรใหญ่อาจไม่ได้รับความสนใจจากใครเลย
- 2) ได้รับบทบาทที่หลากหลาย คือ ได้รับมอบหมายให้ทำงานที่หลากหลาย ทำให้เกิดทักษะในงานหลายด้าน
- 3) ได้รับประสบการณ์ในวัฒนธรรมสตาร์ทอัพ บรรยากาศในที่ทำงานจะรู้สึกผ่อนคลาย การแต่งกายตามสบาย รวมทั้งกฎเกณฑ์และลำดับชั้นของพนักงาน มีความยืดหยุ่นในการทำงาน บางแห่งอนุญาตให้ทำงานที่บ้านได้
- 4) สามารถเรียนรู้เป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมได้ เนื่องจากการทำงานมีความใกล้ชิดกันมาก จะรู้สึกถึงพลังงานและแรงผลักดันที่สามารถรับรู้ได้ ทำให้ได้รับแรงผลักดันเสริมที่จะก้าวต่อไปเป็นผู้ประกอบการในอนาคตได้
- 5) การสร้างเครือข่าย เนื่องจากพนักงานเป็นส่วนหนึ่งของการเติบโตของบริษัท ๆ จึงคาดหวังให้พนักงานออกไปพบลูกค้ารายใหม่ที่เกี่ยวข้อง ทำให้มีเครือข่ายอยู่ทั่วไป

ข้อเสียของการทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup)

- 1) ภาระงานที่ค่อนข้างหนัก สตาร์ทอัพบางแห่งพนักงานต้องแบกรับงานที่หนักเพราะจำนวนพนักงานมีน้อย แต่ชั่วโมงการทำงานยาวนาน พนักงานต้องทำงานให้สำเร็จตามเป้าหมายของบริษัท และมีวันลาพักผ่อนไม่มาก บางแห่งต้องทำงานล่วงเวลา
- 2) ความมั่นคงของบริษัทอาจไม่ยั่งยืน เนื่องจากธุรกิจอาจจะมียาได้ดีมากในช่วงเปิดตัว หลังจากผ่านไป 3 – 5 ปี หากบริษัทไม่สามารถเติบโตและทำกำไรได้มากเหมือนครั้งเปิดตัว อาจมีการลดพนักงานเพื่อลดค่าใช้จ่ายต้นทุน
- 3) ยังไม่มีกฎหมายคุ้มครองที่เกี่ยวกับสตาร์ทอัพโดยตรง ในขณะที่ใช้กฎหมายหลักที่เกี่ยวข้องคือ กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา กฎหมายการจ้างงานประมวลรัษฎากร (ภาษีและสิทธิประโยชน์) กฎหมายการทำงานของคนต่างด้าว เป็นต้น

บทที่ 4

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเพื่อจัดทำรายงานการศึกษาทางวิชาการเรื่องธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) ในครั้งนี้ สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ ดังนี้

4.1 สรุปผลการศึกษา

การศึกษาเรื่อง สตาร์ทอัพ :ทางเลือกในการทำงานของคนรุ่นใหม่ยุคไทยแลนด์ 4.0 ในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นมา ลักษณะและความสำคัญของธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) ศึกษาแนวคิด แรงจูงใจของคนรุ่นใหม่ยุคไทยแลนด์ 4.0 ที่สนใจทำธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) หรือไม่ก็ทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup) ชำนาญ โดยมีรายละเอียดของทฤษฎีที่เกี่ยวข้องผู้ประกอบการ (Entrepreneur) การคิดเชิงนวัตกรรม (Innovation Thinking) ความคิดสร้างสรรค์ (Creativity) เป็นต้น นอกจากลักษณะและความสำคัญของธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) แล้วยังได้ศึกษาปัญหาอุปสรรคที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) การทำงานในสตาร์ทอัพ (Startup) ชำนาญ อีกด้วย

ผู้ศึกษาได้ศึกษาเชิงคุณภาพ มีการสำรวจข้อมูลจากแหล่งที่เชื่อถือได้และเป็นข้อมูลที่ทันสมัย ส่วนใหญ่เป็นข้อมูลทุติยภูมิ ใช้แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องผู้ประกอบการ (Entrepreneur) การคิดเชิงนวัตกรรม (Innovation Thinking) ความคิดสร้างสรรค์ (Creativity) เป็นกรอบความคิดความเป็นสตาร์ทอัพที่ไม่ใช่ SMEs มีความต่างของการเป็นผู้ประกอบการแบบดั้งเดิมคือ ต้องมีความคิดเชิงนวัตกรรม มีความคิดสร้างสรรค์ มีเรื่องใหม่ ๆ เกิดขึ้นที่สามารถครองใจผู้บริโภคได้ ความเป็นสตาร์ทอัพต้องมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้น และต้องเป็นการเปลี่ยนแปลงในทางที่ดี ผู้ศึกษาได้ยกตัวอย่างสตาร์ทอัพหน้าใหม่ของไทยที่ประสบความสำเร็จในระดับที่เติบโตและการกล่าวถึงมุมมองและความคิดเห็นในการทำธุรกิจสตาร์ทอัพของพวกเขาทำให้ผู้ศึกษาเห็นทางเลือกของคนรุ่นใหม่ที่มีมองว่า สตาร์ทอัพเป็นทางเลือกสำหรับพวกเขา ไม่ว่าจะเป็นผู้ก่อตั้งหรือการทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพก็ตาม นอกจากนี้การกล่าวถึงสิ่งที่ภาครัฐทำ เช่น จัดงานอีเว้นท์ที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพ การจัดตั้งกองทุนเพื่อสตาร์ทอัพ เป็นการวิเคราะห์ให้เห็นเส้นทางการจะเติบโตของธุรกิจสตาร์ทอัพของไทยในปัจจุบันและอนาคต

4.2 การอภิปรายผล

การศึกษาในครั้งนี้เป็นการตอบคำถามสิ่งที่ผู้ศึกษาประสงค์จะทราบ คือ สตาร์ทอัพเป็นธุรกิจใหม่ที่เข้ามาอย่างรวดเร็วโดยอาศัยเทคโนโลยี และนวัตกรรม เป็นสิ่งท้าทายที่ทำให้คนรุ่นใหม่อยากเป็นผู้ประกอบการตั้งแต่อายุยังน้อย แทนที่จะทำงานในบริษัทเล็ก ๆ ก่อนแล้วค่อยเติบโตขึ้นเป็นผู้ประกอบการในภายหลัง นั่นคือการมีแรงจูงใจที่จะนำไปสู่การเป็นผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพให้เร็วที่สุด และสิ่งที่คนรุ่นใหม่มั่นใจว่าตัวเองมีคือ การมีแนวคิดใหม่ ๆ ความรู้ด้านเทคโนโลยีสมัยใหม่ ที่สามารถนำมาแก้ปัญหาหรือตอบโจทย์หรือตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ ต้องยอมรับว่าสิ่งเหล่านี้เกี่ยวข้องกับทฤษฎีลำดับความต้องการของมาสโลว์ในเรื่องความต้องการด้านเกียรติยศชื่อเสียง

(Esteem Needs) และเป็นความต้องการ ด้านการนับถือตนเอง ได้รับการยกย่องจากสังคม และความต้องการเติมความสมบูรณ์ให้ชีวิต (Self-actualization Needs) ซึ่งเป็นความต้องการเติมเต็มศักยภาพของตนเอง ต้องการความสำเร็จในสิ่งที่ปรารถนาสูงสุดของตัวเอง

ทฤษฎีแรงจูงใจเชื่อมโยงทั้ง 3 กลุ่มคือ ผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพ (Startup) ผู้ใช้บริการสตาร์ทอัพ และผู้ที่เลือกทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพ มีแรงจูงใจภายนอกและภายในเป็นการโน้มน้าว ชักนำให้เกิดการกระทำหรือปฏิบัติการใด ๆ อันนำไปสู่การบรรลุเป้าหมาย ทั้งนี้ แรงจูงใจภายในคือ เจตคติ ความคิด ความสนใจของแต่ละคน และแรงจูงใจภายนอก คือรางวัลจากการทำงาน เกียรติยศชื่อเสียงขององค์กร

ทฤษฎีผู้ประกอบการสอดคล้องกับแนวทางการใช้ชีวิต ในการทำงานของคนทำงานยุคใหม่ ไทยแลนด์ 4.0 ที่ปลดปล่อยตัวเองจากการเป็นมนุษย์เงินเดือนไปสู่เส้นทางสตาร์ทอัพที่พร้อมจะเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ 4.0 การทำสตาร์ทอัพทั้งการเป็นผู้ก่อตั้งและพนักงานในสตาร์ทอัพจำเป็นต้องมีทักษะด้านผู้ประกอบการ ปัจจุบันมีการเตรียมการผลิตบัณฑิตโดยสถาบันการศึกษาชั้นนำของไทย อาทิ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

4.3 ข้อเสนอแนะ

4.3.1 รัฐควรมีมาตรการและกลไกสนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) ให้มากและเด่นชัดกว่าที่เป็นอยู่ โดยให้ผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่าย เป็นต้น

4.3.2 ส่งเสริมสถาบันการศึกษาให้เปิดสอนในหลักสูตรที่เกี่ยวกับเทคโนโลยี นวัตกรรมและศาสตร์ที่เป็นทักษะจำเป็นสำหรับธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) เช่น ส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup Ecosystem) ขึ้นในสถาบันการศึกษาเพื่อเข้าสู่มหาวิทยาลัยแห่งการประกอบการ นับเป็นการปลูกฝังศักยภาพด้านทรัพยากรมนุษย์ให้มีทักษะเป็นผู้ประกอบการ

4.3.3 รัฐควรปรับปรุง แก้ไขกฎ ระเบียบและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจแบบสตาร์ทอัพ (Startup) ให้เอื้อต่อการดำเนินการ เช่น พ.ร.บ.แก้ไขเพิ่มเติมประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์เพื่อธุรกิจสตาร์ทอัพ ร่าง พ.ร.บ. ส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (กำหนดสิทธิประโยชน์ทางภาษีให้กับผู้ประกอบการ Startup เพื่อจดทะเบียนนิติบุคคลระยะเวลา 5 ปี และได้รับการยกเว้นภาษีทั้งเงินปันผลและกำไรจากการร่วมลงทุนจากการขายหุ้น)

สตาร์ทอัพ (Startup) :

ทางเลือกในการทำงานของคนรุ่นใหม่ยุคไทยแลนด์ 4.0

แนวคิดและความสำคัญของสตาร์ทอัพ (Startup)



ตอบโจทย์ความต้องการของคนรุ่นใหม่ได้
สะดวก รวดเร็ว ได้ประโยชน์มากขึ้นกว่าเดิม



ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีนวัตกรรม



เป็นธุรกิจที่เติบโตเร็วแบบก้าวกระโดด
มีมูลค่าทางเศรษฐกิจสูง



ได้รับผลตอบแทนสูงทั้งผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพ
และการเป็นพนักงานบริษัทสตาร์ทอัพ

กรอบ/แนวคิดการศึกษา

ตัวแปรอิสระ

1. เพศ
2. อายุ
3. วุฒิการศึกษา
4. ความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ
5. ความรู้ ความสามารถด้านเทคโนโลยี
และนวัตกรรม

แรงจูงใจ

1. ผลตอบแทนสูง
2. มีโอกาสได้เรียนรู้และพัฒนาตนเอง
3. มีแนวคิดสร้างธุรกิจใหม่
4. มีอิสระในการทำงาน
5. คำนิยมในสังคม
6. ชื่อเสียงขององค์กร



ตัวแปรตาม

- การเลือกเป็นผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพ
- การเลือกเข้าทำงานในบริษัทสตาร์ทอัพชั้นนำ



ข้อเสนอแนะ

- รัฐควรมีมาตรการและกลไกสนับสนุนสตาร์ทอัพให้ชัดเจน
- รัฐควรพัฒนาด้านทรัพยากรมนุษย์ให้สถาบันการศึกษาเปิดสอนในสาขาที่จำเป็นต่อธุรกิจสตาร์ทอัพ
เช่น ด้านเทคโนโลยี ด้านนวัตกรรมและวิศวกรรม เป็นต้น
- ยังไม่มีกฎหมายที่เอื้อต่อสตาร์ทอัพโดยตรง

บรรณานุกรม

1) หนังสือ

คณะกรรมการการขับเคลื่อนการปฏิรูปประเทศด้านเศรษฐกิจ. (2560). การปฏิรูประบบนิเวศและการลงทุนในเศรษฐกิจกระแสใหม่. การนำเสนอรายงานของคณะกรรมการการขับเคลื่อนการปฏิรูปประเทศด้านเศรษฐกิจต่อที่ประชุมสภาขับเคลื่อนการปฏิรูปประเทศ ครั้งที่ 4/2560. ห้องประชุมสภาผู้แทนราษฎร ชั้น 2 อาคารรัฐสภา 1

2) รายงานวิจัย

สมพร ปานยินดีและโสภิตา ทะสังขา (2550) ลักษณะความเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษามหาวิทยาลัยสยาม. (รายงานวิจัย). มหาวิทยาลัยสยาม.

3) สื่ออิเล็กทรอนิกส์

รัฐบาลเห็นชอบประกาศวิสัยทัศน์ของนายกรัฐมนตรีสำหรับธุรกิจใหม่ Startup Thailand แล้ว. (2559). สืบค้นเมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2561, จาก <https://techsauce.co/news/government-annoucement-startup-thailand-new-economic-warrior-new/>

Startup? Silicon Vallley Is Just The Beginning! จุดเริ่มต้นของสุดยอดแหล่งสตาร์ทอัพด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยีของโลก. (2558). สืบค้นเมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2561, จาก <http://www.dooddot.com/startup-silicon-valley-is-just-the-beginning/>

Startup คืออะไร แตกต่างจาก SMEs อย่างไร. (2561). สืบค้นเมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2561, จาก http://lertad.com/startup-markup/startup คือ อะไร/?doing_wp_cron=1536830260.0716369152069091796875

Innovative Startup โครงการพัฒนาธุรกิจ นวัตกรรมรายใหม่มหาวิทยาลัยศิลปากร สตาร์ทอัพคืออะไร. (2560). สืบค้นเมื่อวันที่ 28 สิงหาคม 2561, จาก <http://www.startup.su.ac.th/?p=84>

เจาะลึกธุรกิจ Startup เทรนด์ใหม่ของ SMEs ที่น่าจับตามอง. (2560). สืบค้นเมื่อวันที่ 28 สิงหาคม 2561, จาก <https://www.am2bmarketing.co.th/webdevelopmentarticle/startup-business-trends/>

ดิจิทัลอีโคโนมี “สำคัญกับประเทศไทยอย่างไร”. (2557). สืบค้นเมื่อ 5 กันยายน 2561, จาก <https://thanawat.co/2014/09/21/why-digital-economy-business-is-important-to-thailand/>

“เทค สตาร์ทอัพ” มีความสำคัญกับการเติบโตของเศรษฐกิจอย่างไร. (2558). สืบค้นเมื่อวันที่ 5 กันยายน 2561, จาก <https://thanawat.co/2015/08/23/how-important-is-tech-startup-for-economic-growth/>

Innovative Startup โครงการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรมรายใหม่ มศก. สตาร์ทอัพคืออะไร. (2560). สืบค้นเมื่อวันที่ 5 กันยายน 2561, จาก <http://www.startup.su.ac.th/?p=84-economy-business-is-important-to-thailand/>

- “400 สตาร์ทอัพ” ระดับโลกโชว์เวทีไทย 17 -20 พ.ค.นี้.ข่าวไทยพีบีเอส. (2561), สืบค้นเมื่อวันที่ 7 กันยายน 2561, จาก <https://news.thaipbs.or.th/content/272212>
- เผยวิสัยทัศน์นายกรัฐมนตรีกับการสนับสนุน Startup Thailand อย่างเป็นทางการ.(2559). Techsauce Tech & BIZECOSYSTEM LEADER. สืบค้นเมื่อวันที่ 8 กันยายน 2561, จาก (<https://techsauce.co/news/government-annoucement-startup-thailand-new-economic-warrior-new/>)
- “ดิจิทัลอีโคโนมี” สำคัญกับประเทศไทยอย่างไร.THANAWAT อัปเดตข่าวสารและความรู้ด้านอีคอมเมิร์ซ การค้าออนไลน์ วงการค้าปลีก สตาร์ทอัพและการพัฒนาตนเอง. (2557). สืบค้นเมื่อวันที่ 8 กันยายน 2561, จาก <https://thanawat.co/2014/09/21/why-digital-economy-business-is-important-to-thailand/>)
- ห้องเรียนผู้ประกอบการ.ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. (2560).สืบค้นเมื่อวันที่ 9 กันยายน 2651, จาก <https://www.set.or.th/education/th/enterprise/files/startup-business-guide.pdf>
- ธนาคาร องค์กรธุรกิจสตาร์ทอัพไทยสมรรถนะยังต่ำ ขาดแรงงานวิศวกร ประสบการณ์ธุรกิจน้อย. การเงินธนาคาร. (2561). Money&Banking on line. สืบค้นเมื่อวันที่ 9 กันยายน 2561, จาก <http://www.moneyandbanking.co.th/new/20320/25/สตาร์ทอัพไทยสมรรถนะยังต่ำ-ขาดแรงงานวิศวกร-ประสบการณ์>
- โมเดลประเทศไทย 4.0 ขับเคลื่อนประเทศไทยด้วยนวัตกรรม. Modern Manufacturing. (2561). สืบค้นเมื่อวันที่ 10 กันยายน 2561, จาก <https://www.mmthailand.com/โมเดล-ประเทศไทย4-0/>
- จับเทรนด์สตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จจากมุมมองของ SEA – Ookbec .Startup Thailand. (2561). สืบค้นเมื่อวันที่ 10 กันยายน 2561, จาก <https://www.startupthailand.org/what-makes-a-successful-startup-th/>
- กสอ.ชี้เศรษฐกิจไทยส่งสัญญาณดีต่อเนื่องพร้อมแนะนำกลุ่มสตาร์ทอัพเข้าถึงแหล่งทุนและบริการของรัฐเพื่อเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจ.Marlingoops. (2560). สืบค้นเมื่อวันที่ 10 กันยายน 2561, จาก <https://www.marketingoops.com/news/tech-update/ministry-of-industry/>
- รัฐบาลไทยยังไม่พร้อมที่จะถูก disrupt- กรณ์ จาติกวณิช มองสตาร์ทอัพไทย.The MOMENTUM. (2559). สืบค้นเมื่อวันที่ 11 กันยายน 2561, จาก <https://themomentum.co/successful-feature-korn-startup-thailand/>
- ตลาดงานยุคไทยแลนด์ 4.0 เรียนสาขาไหนรุ่ง? บัณฑิตแบบไหนจะไปรอด.Admission Premium.ภารกิจ “จุดไฟให้ครูก้าวสู่ School 4.0”. สืบค้นเมื่อวันที่ 13 กันยายน 2561, จาก <https://www.admissionpremium.com/entrepreneur/news/3249>
- 10 บริษัท Startup และเทคโนโลยีรุ่นใหม่อยากทำงานด้วยมากที่สุด.Sanook.(2560). สืบค้นเมื่อ 14 กันยายน 2561, จาก www.sanook.com/hitech/1432545/